Eric

TURU-MAJANDUS

ECONOMICSI ALUSEL (MIKROTASAND)

ANDRES ARRAK RAUL EAMETS URMAS SOOTS
VIKTOR TRASBERG AVO VIIOL

Enel ja Andrus!
Koodaus, et ühtlustus Eesti
arja eest kuulub Teile
mõnelgas ka see raamat
ära.

05. mai 91

TURUMAJANDUS

ECONOMICSI ALUSEL
(MIKROTASAND)

TARTU — 1991.

Toimetaja
AVO VIIOL
Kujundaja
EEVART ARRAK
Keelekorrektor
KÜLLIKE SUISALU

Raamat on kirjastatud ja
trükitud Tartu Ülikooli
väikefirma „ERIC"
rahadega.

VÄIKEFIRMA „ERIC". „O". 4008. 7 700. 1991. KOKKULEPPEHIND.

SISUKORD

Saateks 5

1. Sissejuhatus turumajanduse üldteooriasse 9
1.1. Ressursside piiratus 10
1.1.1. Kasulikkuse teooria 10
1.1.2. Ühiskonna võimaliku tootmise piir 13
1.2. Turumajandus 16
1.3. Tasakaal majanduses 19
1.4. Majanduse üldteooria ja ideoloogia 21
1.5. Majanduse kirjeldamine graafikutega 22
Mõisted 25

2. Nõudmise ja pakkumise olemus ning hind 27
2.1. Nõudmise olemus turumajanduses 28
2.2. Pakkumise olemus ja graafiline kirjeldus 30
2.3. Nõudmise ja pakkumise koostoime 33
2.4. Nõudmise ja pakkumise hinnaelastsus 35
Mõisted 39

3. Tarbija valiku teooria 41
3.1. Nõudmist mõjutavad tegurid 41
3.2. Piirkasulikkuse teooria 42
3.3. Samasuskõvera teooria 46
3.3.1. Tarbimise samasuskõver 46
3.3.2. Tarbija valikuvõimalused sõltuvalt eelarve piirangutest 50
3.3.3. Tarbija valik 52
Mõisted 54

4. Ettevõtte tegevuse eesmärk 55
4.1. Turukeskkond ja tootmise eesmärk 55
4.1.1. Aeg ja risk 57
4.1.2. Huvide lahknevus 57
4.2. Ettevõtluse vormid 59
4.2.1. Sooloettevõte 60
4.2.2. Partnerettevõte 60
4.2.3. Aktsiaühing 61
4.2.4. Hoiukompanii 62
4.3. Aktsiaühingu juhtimine 63
4.3.1. Direktorite kohustused 63
4.3.2 Aktsionäride õigused 63

4.3.3. Aktsiaühingu ressursid 64
4.3.4. Pankrott ja „kompositsioon“ 65
4.4. Arvestuse alused ettevõtetes 66
4.4.1. Ettevõtte aastaaruanne e. aastaraamat 66
4.4.2. Põhilised finantsaruanded 66
4.5. Bilanss. Aktivate ja passivate liigitus 67
4.6. Ettevõtte tulude aruanne e. kasumi ja kahjumi aruanne 68
Täiendavaks lugemiseks 69
4.5. Bilanss. Aktivate ja passivate liigitus (jätk) 72
4.6. Ettevõtte tulude aruanne e. kasumi ja kahjumi aruanne (jätk) 74
Mõisted

5. Konkurentsivõimeline pakkumine 78
5.1. Sissejuhatus 78
5.2. Tootmiskulud 78
5.2.1. Tootmistegurid ja kapitali struktuur 78
5.2.2. Otsesed ja kaudsed kulud 79
5.2.3. Fikseeritud ja muutuvkulud 81
5.2.4. Pikaajalised ja lühiajalised kulud 81
5.2.5. Ajategur kapitali väärtuse hindamisel 81
5.2.6. Kulud ja tootmistehnoloogia valik 82
5.3. Toodangu kõverad. Lühiajalise kulu kõverad 84
5.3.1. Kogutoodangu kõver 84
5.3.2. Piirprodukti kõver 87
5.3.3. Keskmise produkti kõver 93
5.4. Ettevõtte lühiajaline optimaalse tootmismahu tasand 95
5.5. Pikaajalised kulud ja tulude skaalad 98
5.5.1. Pikaajaline kogukulu 98
5.5.2. Pikaajaline keskmine kulu ja piirkulu 102
5.6. Ettevõtte pikaajaline tootmisotsustus 103
5.6.1. Ettevõtte pikaajalise planeerimise kõver 104
Mõisted 105

6. Tööturg 108
6.1. Töö ja inimkapital 108
6.2. Töö pakkumine 110
6.3. Töö nõudmine 112
6.3.1. Läbirääkimiste palgateooria 112
6.3.2. Palga piirtootlikkuse teooria 113
6.4. Töö nõudmise ja pakkumise tasakaal 116
6.5. Palga erinevused nõudmisel ja pakkumisel 117
6.6. Ettevõtete palgapoliitika ning ametiühingute ja riigi mõju sellele 119

6.6.1. Riigi sekkumine palgapoliitikasse 119
6.6.2. Ametiühingu mõju palgapoliitikale 120
Mõisted 124

7. Täiuslik konkurents ja täiuslik monopol — turu struktuuri piirjuhtumid 125
7.1. Täiuslik konkurents 125
7.1.1. Täiuslikult konkureeriva ettevõtte tootmismaht 127
7.2. Täiuslik monopol 129
7.2.1. Maksimaalset kasumit tagav tootmisotsus monopoli tingimustes 130
7.3. Täiusliku konkurentsi ja täiusliku monopoli võrdlus 133
Mõisted 134

8. Mittetäiuslik konkurents 135
8.1. Miks turu struktuurid erinevad 135
8.2. Monopolistlik konkurents 137
8.3. Oligopol 137
8.4. Monpoolse jõu sotsiaalne hind 139
8.5. Konkurentsipoliitika 141
Mõisted 144

9. Väärtpaberite turg 145
9.1. Finants- ja põhikapital 145
9.2. Kaudne finantseerimine 147
9.3. Finantskapitali e. väärtpaberite turgude liigid 151
9.3.1. Rahaturg 152
9.3.2. Pikaajaliste vekslite turg 153
9.3.3. Keskmise tähtajaga laenud 154
9.3.4. Omanditurg 154
9.3.5. Omandituru mehhanism 158
9.3.6. Rahvusvaheline finantsturg 161
9.4. Tehingud väärtpaberite turul 163
9.4.1. Võlgu ostmine ja võlgu müük 163
9.4.2. Forvardid ja futuurid 164
9.4.3. Optsioonid 164
9.5. Uue finantskapitali müük 165
9.5.1. Avalik pakkumine 165
9.5.2. Eraviisiline vahendus 167
9.5.3. Eelisostuõiguste pakkumine 167
9.6. Ettevõtte fondide allikad 168

Sõnastik 171

SAATEKS

Hea lugeja, Sa võtad selle raamatu kätte ilmselt väga erinevatel põhjustel.

Ehk Sa tead, mis on economics ja soovid selle kohta saada eestikeelset raamatut — see raamat on nüüd Sinu käes.

Või tegeled Sa ise majanduses ja otsid oma mõtlemist värskendavat kirjandust — Sinu käes on raamat, mis võib oluliselt muuta Sinu arusaama majandusest.

Võib-olla aga soovid Sa lihtsalt aru saada, mis meie ümber toimub, mis on see turumajandus, kuhu me liigume — Sinu käes on raamat, mis näitab turumajanduse olemust.

Me ei oska lõplikult ära arvata, miks keegi seda raamatut loeb, kuid me teame, miks me selle kirjutasime.

Tähtsamaks motiiviks oli võimalikult ruttu pakkuda paljudele inimestele eestikeelset economicsi raamatut. Economics e. majanduse üldteooria on turumajandusega riikide majandusliku mõtlemise aluseks. Siin antakse majanduse põhiline terminoloogia ja olulisemad seosed majandusnähtuste vahel. Kui me soovime osa saada teistes maades levinud majandusharidusest, siis on majanduse üldteooria teadmine möödapääsmatu. See raamat üksinda ei garanteeri professionaalsust majanduses. Kuid ta on asendamatu inimestele, kes soovivad majandusspetsialistideks saada.

Raamatu kirjutamisel me püüdsime edastada kogu mikromajandusteooriat tema olulisemates osades ning seejuures püüdsime säilitada majandusliku mõtlemise ja kirjeldamise viisi.

Sellisel kirjutamisel on rida plusse ja miinuseid. Kui me mõtlesime tekstid läbi, siis me samal ajal kontrollisime ja õigustasime majanduse üldteooria loogilisi arutlusi meie olude alusel. Kuid see ei ole teostatav täielikult. Antud ainega kaasneb uus mõtlemisviis ja olustiku kirjeldamise teised (sh. statistilised) printsiibid. Majandust kirjeldatakse siin loogiliste mudelitena, ilma statistilise tõestuseta või näiteta meie oludest. Võib jääda mulje, et suures osas kirjeldatakse graafikuid ja üpris vähe tegelikkust. Selline mulje võib tekkida majanduse kirjeldamise graafikulise keele tõttu, mis on majanduse üldteoorias väga oluline. Samas me oleme terve mõistuse alusel veendunud, et kontrollimisel töötavad kõik allpool toodud seosed.

Majanduse kirjeldamisest loogiliste mudelitena tuleneb raamatu põhiline eeldatav mõju — inimese mõtlemise viisi kujundamine. Selleks, et muuta tegelikkust, peab kõigepealt muutuma inimese arusaam, millest lähtubki teistmoodi tegemise oskus.

Maailma majanduskirjanduses domineerib anglo-ameerikalik mõtlemine, mille sissetung ka meile on paratamatu. Juba nüüd on ärimeeste keelepruugis rohkesti ingliskeelset terminoloogiat, mis paratamatult kaasneb mõtlemisviisiga. Teades meie piiratud võimalusi kogu seda infovoogu kontrollida, s.o. eestikeelseks kujundada, jääme me teatud sõltuvusse inglisekeelsetest terminitest. Ilmselt ei pääse me teiste terminikujundajate ja praktikute kriitikast. Praktikute keelepruuk kujuneb kiiremini kui eestikeelne mõistestik.

Ka antud töös on liiga palju anglitsisme. Eriti puudutab see valdkondi, mis jäid meie endisest majandusnägemusest välja ja tuleb nüüd uuesti taastada (näiteks finantsturuga seonduv terminoloogia). Teise olulise keelena on meid mõjutanud soome keel, kus igale võõrsõnale püütakse anda soomekeelne vaste. Antud raamatus kasutatavad terminid on jõudumööda kontrollitud inglise, soome ja rootsi majandusterminoloogiaga. Loomulikult oleme me kõige aluseks ikkagi eesti keele võtnud.
Sõnastikku täiendades saab lugeja oma keelekasutust kontrollida ja eestikeelsemaks parandada.

Antud raamat on kirjutatud ühtse mõtlemisviisiga, kuid erinevate inimeste poolt. Igal autoril on õigus sõnastada oma arusaam ja kasutada selliseid termineid, mis tema arvates paremini sobivad. Seetõttu, kuigi me oleme kõik peatükid ühiselt läbi arutanud, vastutab iga autor individuaalselt oma teksti eest. Raamatu peatükid on kirjutatud järgmiselt.

Sissejuhatus turmajanduse üldteooriasse — Avo Viiol.
Nõudmise ja pakkumise olemus ning hind — Viktor Trasberg.
Tarbija valiku teooria — Viktor Trasberg.
Ettevõtte tegevuse eesmärk — Andres Arrak.
Konkurentsivõimeline pakkumine — Andres Arrak.
Tööturg — Raul Eamets.
Täiuslik konkurents ja täiuslik monopol — turu struktuuri piirjuhtumid — Urmas Soots.
Mittetäiuslik konkurents — Urmas Soots.
Väärtpaberite turg — Andres Arrak.

Raamatu kirjutamisel lähtusime veel järgmisest.

— Rahaühiku ebakindluse pärast, et mitte sattuda anakronismi kohe raamatu ilmumise järel, kasutasime rahaühikuna dollarit.

— Väärtpaberite turu teema lisasime raamatusse selle valdkonna puudumise tõttu eestikeelses majanduskirjanduses, kuigi teema ise ei kuulu mikromajandusteooriasse.

— Kasulikkuse kontseptsioon on täiendavalt toodud sissejuhatusse tema olulisuse tõttu turumajanduse üldteooria aluste kujundamisel.

— Raamat on kirjutatud sellise struktuuriga, mis võimaldab selle kasutamist õpikuna. Seejuures on tegemist mikromajandusteooria baastasemega.

Soovitame raamatut lugeda aktiivselt. Püüa mitte ainult teksti loogikast aru saada, vaid võrdle seda ka oma seniste teadmiste ja väljastpoolt tuleva infoga.

Head lugemist!

1. SISSEJUHATUS TURUMAJANDUSE ÜLDTEOORIASSE.

Turumajanduse üldteooria kujunes iseseisvaks teaduseks 18. sajandi teisel poolel. Kahe sajandi jooksul on üldteooria läbinud mitmed kujunemise etapid. Tema alguse ajalooliseks tähiseks võib tinglikult võtta Adam Smith'i raamatu „Rahvaste rikkus" avaldamise 1776. aastal, milles esitati majanduses toimivat iseregulatsiooni. A. Smith väitis, et välisest mõjust vaba majandus, milles inimesed käituvad oma huve silmas pidades, võib „nähtamatu käe" toimel jõuda talle omaste seisunditeni.

Teiseks oluliseks perioodiks on sajand hiljem, 1870—1890 aa., Alfred Marshall'i, Carl Menger'i, Léon Walras'i, William Jevons'i jt. poolt avaldatud tööd, milles sisalduvad kaasaegse turumajanduse üldteooria põhiprintsiibid. Just neil aastatel tuldi välja tasakaalu, kasulikkuse, lisa e. piiri, ja kahanevuse printsiipidega.

Kolmas selgelt eristatav tähis on 1936. aastal John M. Keynes'i teose „Hõive, protsendi ja raha üldteooria" avaldamine. Siit saab alguse kaasaegse majanduse üldteooria jagamine mikro- ja makroteooriaks ning makroteooria üldine ülesehitus.

Turumajanduse üldteooria on küll vana, kuid sellegipoolest pidevas uuenemises. Muutused majandusteaduse erinevates valdkondades ladestuvad üldteooriasse ja hoiavad seda „elavana". Turumajanduse teooria kestvus tuleneb tema ülesehituse lähteprintsiipide üldisest tunnustamisest. Käesolevas peatükis püüame esitada need teooriat kujundavad seisukohad ning ühtlasi juhtida lugeja mõtlemist teooria mõistmiseks vajalikku suunda.

Erinevates maades on majanduse üldteooria nimetus varieeruv, kuid aine struktuur on üldjoontes sarnane. Enamlevinud on ka järgmine aine määratlus:

MAJANDUSE ÜLDTEOORIA on õpetus olemasolevate piiratud ressursside võimalikult efektiivsest kasutamisest inimeste kasvavate vajaduste rahuldamiseks.

Kui majandusteadlased üritavad piiritleda oma valdkonda, siis räägivad nad majandusteaduse uurimisobjektist. Objekti määratlemisega tuuakse sisse esimene piirav element, millega ahendatakse majanduse nägemist. Eelpooltoodud määratluse järgi on üldteooria tähelepanu suunatud eelkõige ressursside **piiratusele.** Siit tuleneb vajadus **valida** nende parim kasutamisvõimalus kaupade tootmiseks, millega inimeste ja ühiskonna vajadusi rahuldada.

Ressursside parim e. tulemuslikum kasutamine on teiste sõnadega majanduslik efektiivsus. **Efektiivse** käitumise kirjeldamine on majandusteaduse oluline, kui just mitte kõige olulisem ülesanne. Ressursside kasutamine tähendab kaupade ja teenuste tootmist, kuid ka nende jaotamist. Ühiskond valib, kuidas kasutada looduslikke resursse kaupade ja teenuste valmistamiseks ning inimesed ja valitsus valivad, kuidas tarbida või jaotada toodetud kaupu.

1.1. RESSURSSIDE PIIRATUS.

Inimene peab oma elus pidevalt valima. Hommikul ärgates peate te otsustama, kas minna loengusse või magada veel. Päeva edenedes on teil rida võimalusi, millest te valite ühe. Teie valikuotsus võib sündida hetkel, kuid ta võib olla tehtud ka kunagi varem ning nüüd te käitute harjumuspäraselt. Majandusteadus on vaid üks õpetus teiste hulgas, mis aitab inimesel valikut teha. Ka filosoofia ja religioon kujundavad inimeses väärtushinnanguid ning inimene saab otsustada sealt tulenevate eelistuste vahendusel.

Majanduse üldteooria väidabki, et inimese majanduslike otsuste aluseks on kaupade kasulikkusest tulenevad eelistused. Kasulikkuse hinnangute kujunemist kirjeldab kauba kasulikkuse teooria.

1.1.1. Kasulikkuse teooria.

Kauba kasulikkus tuleneb tema tarbimisomadustest ja on inimese hinnang nendele tarbimisomadustele. Üks kaup võib olla ühele tarbijale piisavalt hea, kuid teist see ei rahulda. Kasulikkus on subjektiivne kategooria, mis on erinevatel inimestel erineva suurusega.

Kasulikkuse teooria mõistmiseks tuleb omaks võtta kaks eeldust.

1. Eeldatakse, et tarbija käitub ratsionaalselt, st. ta:
   1) teab kõiki oma vajadusi ja oskab neid reastada tähtsuse järjekorras;
   2) teab ühte vajadust rahuldavaid erinevaid kaupu;
   3) maksimeerib kogukasulikkust.
2. Eeldatakse, et kaupade kogus on piiratud. Kaupade piiratus võib tarbijale väljenduda selles, et neid ei jätku või siis tema sissetulekute vähesuses.

Kauba kasulikkuse määramiseks reastab inimene selle kaubaga rahuldatavad vajadused tähtsuse järjekorras. Võtame näiteks tavalise joogivee. Vett me saame kasutada:

1) joogiks;
2) söögi valmistamiseks;
3) pesemiseks;
4) lillede kastmiseks;
5) õlle pruulimiseks;
6) tule kustutamiseks jne.

Erineva vajaduse tähtsus selles järjekorras sõltub konkreetsetest situatsioonidest. Tulekahju puhul me ei kaalutle, et ennem tuleks juua, seejärel toit valmistada jne. Me kasutame kogu vee tule kustutamiseks ja ainult tule kustutamiseks. Toodud tarvete rida tuleneb meie klimaatilistest tingimustest. Sattudes kõrbesse, kus joogivee hulk on äärmiselt piiratud, saame kasutada vett vaid joogiks või söögi valmistamiseks. Vee väärtus e. kasulikkus meile sõltub sellest, mitu vajadust me sellega rahuldada saame. **Mida vähem on kaupa, mida olulisemat vajadust see rahuldab, seda suurem on kauba kasulikkus e. väärtus.** Kõrbes on joogivesi väärtuslikum kui meil.

Kauba hulga kasvades väheneb kauba kasulikkus, kuni kaob hoopis. Teatud kogusest alates **annab iga järgnev kaubaühik kahanevat kasulikkust.**

Kui esimene ärajoodav klaas vett on maksimaalse kasulikkusega, siis teine klaas tundub juba vähem kasulik. Kolmas klaas vett kustutab teie janu lõplikult. Neljandat klaasi vett te ei soovi e. teiste sõnadega on tal nullkasulikkus. Aga kui te olete sunnitud mingil tingimusel siiski ära jooma juba viienda klaasi vett, siis on see teile kahjulik e. miinuskasulikkusega.

Tabel 1. Joogivee kahanev kasulikkus joodud vee hulga kasvades.

Vee kogus	Kasulikkus
1. klaas vett	10 punkti
2. klaas vett	9 punkti
3. klaas vett	4 punkti
4. klaas vett	0 punkti
5. klaas vett	-1 punkti

Kuigi kolmas klaas vett tundus teile vähemkasulik, lisandas ta siiski vee tarbimisest tulenevat kogukasulikkust. Loomulikult sõltub kogukasulikkust andvate kaubaühikute hulk teie vajaduse tugevusest. Kaubakoguse suurenemisel tarbimist ajendanud vajadus nõrgeneb, kuni kaob hoopis rahulolu saabumisega.

Tegelikkuses on tarbijal palju vajadusi, mille rahuldamiseks on palju kaupu. Kaupade piiratus määratakse tarbijal oleva rahahulgaga. **Inimene püüab kombineerida kaupade tarbimise suhte selliselt, et tema koguvajadused oleksid maksimaalselt rahuldatud e. teiste sõnadega maksimeerib kogukasulikkust.**

Me võime joogiks kasutada nii vett kui piima, nii limonaadi kui õlut. Samas võib vett kasutada ka söögi valmistamiseks, pesemiseks ja enese värskendamiseks. Tabelist on näha, et me võime kasutada söögi valmistamiseks nii vett kui piima. Kui raha on vähe (võib öelda ka, et piim on kallis), siis võime valmistada mannaputru veega. Tavaliselt me kas

kombineerime kaupade valikut või oleme jäänud pidama ühele tüüpilisele, mis annab meile antud hetkel maksimaalse kasulikkuse.

Tabel 2. Kogukasulikkuse otsustamine erinevaid vajadusi rahuldavate kaupadega.

Kaup	Vajadus				
	Joogiks	Söögi valmistamiseks	Pesemiseks	Joovastuseks	Värskendamiseks
1. Vesi	*	*	*		*
2. Õlu	*			*	
3. Limonaad	*				*
4. Piim	*	*			

Kuidas teada saada, kas antud kauba tarbimine oli meie kogukasulikkuse e. rahulolu suurendamise kõige parem viis. Võib-olla oleks mõne teise kauba täiendav tarbimine lisandanud enam rahulolu. Võrreldes erinevate kaupade kasulikkust, jõuame loobumiskulude kontseptsiooni juurde. Ühe kauba tarbimine tähendab ressursside (e. meie sissetulekute) piiratuse juures teisest kaubast loobumist. Loobutud kauba kasulikkus peaks olema järelikult võrdne või väiksem meie poolt valitud kauba kasulikkusest. Siit tulenevalt võib kauba kasulikkust väljendada ka **teise, alternatiivse tarbimisvõimaluse kasutamata jätmisest tuleneva kuluna e. LOOBUMISKULUNA.** Sisuliselt näitab loobumiskulu **saamatajäänud tulu.**

Kasutades loobumiskulude kontseptsiooni, saame me nüüd võrrelda tasuta vajaduste rahuldamist ja kaupadega vajaduste rahuldamist. Kas vabadus on meile kasulik? Kas armastus toob meile rahulolu? Kuidas mõõta aususe kasulikkust? Toodud vajaduste pragmaatiline hindamine ei ole meil kombeks, neid võetakse kui vaieldamatuid käske. Kuigi on selge, et teiste inimeste lugupidamine annab meile suurema rahulolu kui leiva söömine. Vastasel juhul oleks leivavargaid palju.

Loobumiskulude kontseptsioon orienteerib meid rahulolu suurendavale käitumisele paljude erinevate valikuvõimaluste juures. Alati tuleb esitada küsimus, mida ma oleksin saavutanud siis, kui ma oleksin tarbinud teist kaupa.

Eelpool näitasime, et kaubakoguse suurenedes tegevust ajendanud vajadus nõrgeneb ja kauba tarbimisest saadav kogukasulikkus väheneb. Vaadates kasulikkuse vähenemist lisanduvate kaubaühikute seisukohalt, võime väita, et **teatud kogusest alates iga täiendav kaubaühik toob kaasa kahanevat lisakasulikkust.** Seda seost nimetatakse kahaneva lisakasulikkuse seaduseks.

Lisakasulikkus ise on kauba kogukasulikkuse kasv, mis tuleneb selle kauba ühe ühiku täiendavast tarbimisest.

Antud kirjelduses avaldub majanduse üldteooria ülesehituse üks oluline põhimõte — lisa e. piir lähenemine.*

Majandusteaduse üheks eesmärgiks on optimaalse majandusliku käitumise seletamine. Optimaalse seisundi leidmisel kontsentreeritakse tähelepanu sellele tegurile, mille suurenemine või vähenemine lisaühiku võrra suurendab maksimeeritavat või vähendab minimeeritavat tulemit. Siin ei ole niivõrd tähtis kogutegur, kuivõrd just lisanduvate ühikute mõju meid huvitavale tulemusele. Inimesed pööravad tähelepanu täiendavatele kulutustele või tuludele põhimõttel: „mis läinud see läinud". Just lisanduvad ühikud mõjutavad inimese käitumist. Näiteks, tarbimine on optimaalne, kui viimane ühik kaupa annab veel samasuure lisaühiku kasulikkust. Kui lisakasulikkust ei kaasne, ei olnud kauba tarbimine maksimaalselt efektiivne.

Kauba kasulikkuse teooria on aluseks tarbija valiku kirjeldamisel ning ühtlasi kauba nõudmise seletamisel. Kauba kasulikkuse mõõtmisega seotud probleemid on edastatud tarbija valiku teooria teemas.

1.1.2. Ühiskonna võimaliku tootmise piir.

Ressursside piiratus mõjutab valikuvõimalusi ühiskonnas tervikuna. Igale rahvale on antud tema olemise loomulikud piirid. Nendeks on näiteks maa loodusressursid, seal elavad inimesed oma haridustaseme ja tööoskustega ning ühiskonnas olemasolevad tootmisvahendid ja kasutatav tehnoloogia.

Kirjeldame lähemalt ühiskonna valikuotsuseid piiratud ressursside tingimustes. Abivahendina kasutame järgmist näidet. Meie hüpoteetiline ühiskond toodab kahte kaupa — leiba ja raamatuid, kusjuures on võimalik kasutada nelja töötajat. Päevas toodetud kaupade hulk sõltub eelkõige töötajate jagunemisest ühe või teise kauba tootjateks. Rakendades kõik neli tootjat leivavalmistamiseks, ei saa me ühtegi raamatut. Loovutades osa töötajaid raamatute valmistamiseks, suureneb raamatute hulk, kuid samas väheneb leibade kogus. Ühiskond saab valida, olenevalt tema vajadustest, ühe jaotusvariandi.

---

*Inglisekeelset sõna „marginal" on tõlgitud siiani eesti keelde sõnaga „piir". Sama on tehtud vene keeles "предельная" ja soome keeles „raja" sõnaga. Kuigi tähenduslikult on täpsem kasutada nii „lisa" sõnavastet kui „piir" sõnavastet. Käesolevas töös kasutatakse mõlemat sõna võrdväärseina.

Optimeerides oma käitumist, jälgib inimene lisanduvate tegurite mõju tulemile. Kuni lisategur annab veel lisatulemit, võib teguripanust suurendada. (Selle kirjeldusel on sõna „marginal" täpseks tähenduslikuks vasteks sõna „lisa".) Teatud hetkel toob lisanduv teguripanus samasuure lisanduva tulemi, millest edasi hakkab tulemi juurdekasv kahanema. Antud seisund on piirseisund, mida efektiivsel käitumisel ületada ei tohi. (Siin on täpseks vasteks sõna „piir".)

Tabel 3. Võimalik tootmine hüpoteetilises majanduses.

Leibade valmistamine		Raamatute valmistamine	
Hõivatud töötajad	Leibade arv	Hõivatud töötajad	Raamatute arv
4	83	0	0
3	68	1	20
2	48	2	39
1	25	3	57
0	0	4	74

Tabelist ilmneb, et iga järgnev töötaja valmistab väiksema hulga tooteid. Siin eeldatakse **KAHANEVA LISATOOTE SEADUSE** toimet mille kohaselt **ühe tootmisteguri suurendamine, teiste tegurite samaks jäädes, toob kriitilise punkti ületamisel kaasa selle tegur lisatoote kahanemise.**

Hüpoteesi tulemi kahanevusest teatud kriitilise punkti ületamisel kasutatakse tavaliselt tootmise olemuse kirjeldamisel.* Enne kriitilist punkt tulem kasvab konstantselt või isegi suurenevalt. Kriitilise punkti ületamisel, hakkab kasv aeglustuma ning lõpuks võib tootmisteguri täiendav kulutus kaasa tuua isegi kogutulemi vähenemise.

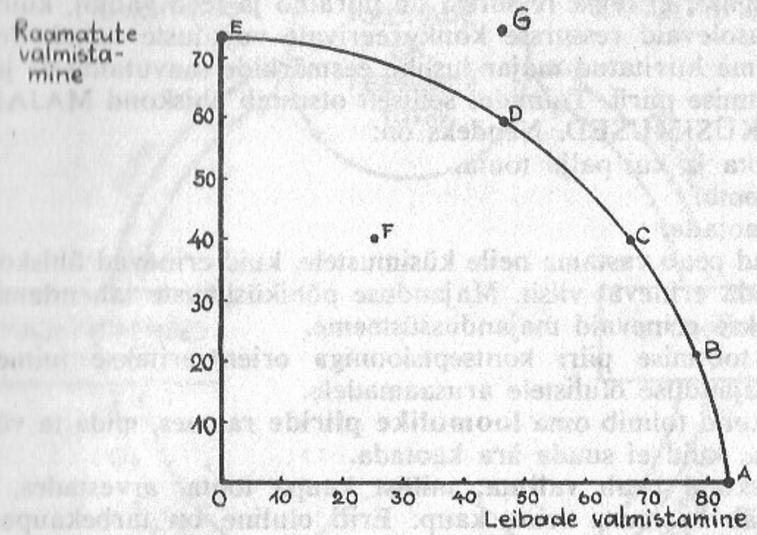
Meie näites valmistab esimene töötaja 25 leiba, teine töötaja juba 23 kolmas — 20 ja neljas 15 leiba. Töötajate arvu suurenedes leibade koguarv loomulikult kasvab. Sama toimub ka raamatute valmistamisel. Eeldades tehnika ja tehnoloogia samaks jäämist, kasutavad kaks leivavalmistajat ühte küpsetusahju, ühte taignavalmistamise nõud jne., mistõttu nad ühe töötaja kohta saavad valmistada vähem toodangut.

Tabel 3 alusel koostame joonise, mis illustreerib antud kahe kauba tootmise kombinatsioone. Ühendades punktid A, B, C, D, E, saame võimaliku tootmise piiri, mis näitab majanduses maksimaalselt saavutatavaid tootmise kombinatsioone.

*Kahanevuse printsiip on üks majanduse nägemise viis, mida rakendatakse erinevate majandusteaduse valdkondades üldteooria ülesehitamisel. Eelnevalt kasutati kahanevust kauba kasulikkuse teoorias. Siinjuures võib välja tuua veel ühe kahanevuse seaduse. **Kahaneva (lisa)tulu seadus, mille kohaselt ühe tootmisteguri suurendamine, teiste tegurite samaks jäädes, toob kriitilise punkti ületamisel kaasa üha väiksemat tulu kasvu.**

Kuigi kahanevuse printsiip on fikseeritud seadusena, on seadus ise „nõrk", kuna tootmistegurite teistsugune kombinatsioon võib ka suurenevat tulemit tuua.

Joonis 1. Võimaliku tootmise piir.



Ühiskond on huvitatud efektiivsest majandamisest, kus oleksid hõivatud kõik olemasolevad ressursid. Seisundid võimaliku tootmise piiril väljendavad majanduse efektiivsust. Kui ühiskond majandab efektiivselt e. on oma võimaliku tootmise piiril, siis on ühe kauba tootmise suurendamine võimalik ainult ressursside ümberjaotamisega ja teise kauba tootmise vähendamise arvel. Arvestades, et ühe kauba küllus tähendab alati teise kauba vähesust, võime sõnastada järgmise mõiste:

VÕIMALIKU TOOTMISE PIIR näitab ühe kauba tootmise taseme juures maksimaalselt võimalikku teise kauba tootmise mahtu.

Joonise kuju on kaar meie poolt eeldatud kahaneva lisatoote seaduse tõttu. Sel juhul mõlema toote hulk kasvab üha väiksemates kogustes.

Rääkides majanduse efektiivsusest, võime me seda kontrollida, oletades mõne tootmise seisundi seespool võimaliku tootmise piiri, näiteks seisund F. Sel juhul me valisime kaubakombinatsiooni 25 leiba ja 39 raamatut. Meie poolt antud piirangutega ühiskond on täiesti võimeline tootma sellist kaubakombinatsiooni, kuid seejuures jääb kasutamata üks töötaja. Ühiskond funktsioneerib ressursside osalise kasutamisega, so. ebaefektiivselt. Meie näites jääb üle töötaja, kuid üle võib jääda loomulikult ükskõik milline muu ressurss. Järelikult seisundid seespool võimaliku tootmise piiri on mõeldavad, kuid ebaefektiivsed.

Oletame nüüd seisundi väljaspool piiri, näiteks seisund G. Sel juhul me soovime 74 raamatut ja 48 leiba. Vastava tootmismahu saavutamiseks endise tehnoloogia ja tööviljakusega on vaja 4 raamatutootjat ja 2 leivavalmistajat. Sellist töötajate hulka ei ole meie hüpoteetilises majanduses kusagilt võtta. Järelikult seisundid väljaspool võimaliku tootmise piiri ei ole saavutatavad.

Ressursside puudus piirab ühiskonda tootmise seisundite valikul. Ühiskond võtab omaks, et tema ressursid on piiratud ja teeb valiku, kuidas jaotada olemasolevaid ressursse konkureerivate vajaduste vahel. Seejuures oleme me huvitatud majanduslike eesmärkide saavutamisest just võimaliku tootmise piiril. Toimides selliselt otsustab ühiskond MAJANDUSE PÕHIKÜSIMUSED. Nendeks on:

1) mida toota ja kui palju toota,
2) kuidas toota,
3) kellele jaotada.

Iga ühiskond peab vastama neile küsimustele, kuid erinevad ühiskonnad teevad seda erineval viisil. Majanduse põhiküsimuste lahendamise alusel eristatakse erinevaid majandussüsteeme.

Võimaliku tootmise piiri kontseptsiooniga orienteeritakse inimese tähelepanu majanduse olulistele arusaamadele.

1. Iga ühiskond toimib oma **loomulike piiride** raames, mida ta võib edasi nihutada, kuid ei suuda ära kaotada.

2. Iga ühiskond peab **valima**, millist kaupa toota, arvestades, et samal ajal jääb tootmata teine kaup. Eriti oluline on tarbekaupade ja investitsioonikaupade vaheline valik. Ühiskond peab otsustama praeguse ja tulevikutarbimise üle. Paigutades ressursse tootmisvahendite tootmisele, avardab ühiskond oma valikuvõimalusi tulevikus, kuid elab kehvemini praegu.

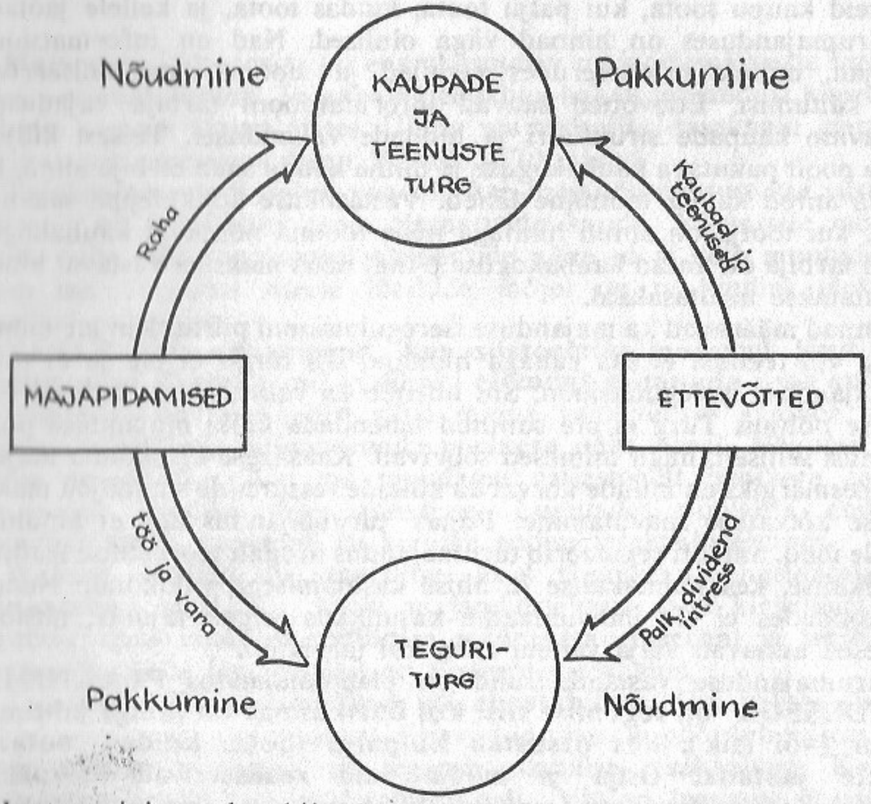
3. Iga ühiskond peab organiseerima majanduse selliselt, et edukalt **lahendada majanduse põhiprobleeme.**

1.2. TURUMAJANDUS.

Turumajandusega on tegemist siis, kui majanduse põhiküsimusi lahendatakse turu vahendusel. Kõige lihtsama määratlusena on **TURUGA tegemist siis, kui ostja saavutab müüjaga vahetu kokkuleppe.** Seejuures ei pea ostja ja müüja alati füüsiliselt kokku saama. Tähtis on, et nende vahel ei oleks kolmandat isikut, kes määrab, mida ostja võib osta ja kellele müüja peab müüma.

Turu toimet illustreerib lihtsustatud vahetuste mudel. Iga ühiskond on vaadeldav seal elavate inimestena. Inimesed on spetsialiseerunud erinevale tegevusele. Ühiskondliku tööjaotuse puhul tekib aga küsimus, kuidas see majandus koos püsib, kui iga indiviid tegutseb oma huve silmas pidades. On ilmne, et Eesti majandust ei suudaks keegi ainult käsu korras ladusalt organiseerida. Juba ainuüksi informatsiooni puudumine, selle hilinemine või „kõverdumine" välistab puhta käsumajanduse võimalikkuse. Majanduses toimib iseregulatsioon turu vahendusel. Majanduse iseregulatsiooni kolm tähtsamat tegurit on tarbija, kasum ja tehnoloogia.

Joonis 2. Turumajanduse lihtsustatud mudel.



Jaotame inimesed tarbijateks e. majapidamisteks* ja tootjateks e. ettevõteteks. Majapidamised saavad oma tulud tööga või vara kasutamisega. Teguriturul on majapidamised pakkujateks ja ettevõtted ostjateks. Ettevõtte tegurikulud osutuvad majapidamiste teguri tuludeks. Oma tulude kasutajana muutuvad majapidamised tarbijateks ning esinevad kauba ja teenuste turul nõudjatena. Turumajanduses on **tarbija** ülimuslik. Tema valik kaupade kasutamisel määrab ära ühiskonna ressursside kasutamise valdkonnad. Tarbija määrab nõudmise, mis läbi ettevõtete „loob" pakkumise. Ettevõte saab oma tulud tarbija ostude tagajärjel. Kuid ettevõte ei ole huvitatud kogutuludest, vaid **kasumist.** Kasumi suurus sõltub peale nõudmise veel tootmiskuludest. Orienteerudes kasumile, valivad ettevõtted võimalikult odava tootmise tagavad **tehnoloogiad.** Kaupade valmistamise viisi e. tehnoloogia muutumine mõjutab otseselt tegurikombinatsiooni. Valitakse tööjõu ja kapitali proportsioon, erineva erialaga tööjõu kasutamine, töö hulga nõudmise suurus jne. Situatsiooni muutumine teguriturul paneb majapidamisi pidevalt mõtlema oma oskuste arendamisele ja vara efektiivsele kasutamisele.

*Majapidamine — on üksikisik või pere, kellel on ühine eelarve.

Selliselt toimib majanduses justkui „nähtamatu käsi", mis reguleerib, milliseid kaupu toota, kui palju toota, kuidas toota, ja kellele jaotada.

Turumajanduses on hinnad väga olulised. Nad on informatsiooni kandjad, millele orienteerudes tarbijad ja tootjad ratsionaliseerivad oma käitumist. Ettevõtted saavad informatsiooni tarbija vajadustest ostetavate kaupade struktuuri ja hindade vahendusel. Teisest küljest, tootja poolt pakutava kaubakoguse ja hinna kaudu saab tarbija aimu, kui kalliks antud kauba tootmine läheb. Vastastikuse kokkuleppe saavutamisel, kui tootja on antud hinnaga nõus tootma nõutavat kaubakogust ja kui tarbija on antud kaubakoguse puhul nõus maksma vastavat hinda, saavutatakse turutasakaal.

Hinnad määravad ka majanduse iseregulatsiooni piirid. Kui me mõnda kaupa või teenust ei saa rahaga hinnata, siis turgu ei ole ja ei toimi ka majanduse iseregulatsioon. Siit tuleneb ka valitsuse majandusse sekkumise põhjus. Turg ei ole suutnud lahendada kõiki majanduse põhiküsimusi selliselt, nagu inimesed soovivad. Kaasaegse ühiskonna majanduse eesmärgiks on muude kõrval ka kõikide ressursside sh. tööjõu maksimaalse hõivatuse saavutamine. Puhas turumajandus aga ei kindlusta kõigile tööd. Samuti reguleerib turumajandus nõrgalt teoreetilise teaduse, korrakaitse, keskkonnakaitse jt. ühise kasutamisega valdkondi. Nendes valdkondades ei ole individuaalne kasulikkus selgelt tajutav, mistõttu inimesed annavad välja vähem raha kui tarvis on.

Turumajanduse vastandseisund on plaanimajandus **PLAANIMAJANDUSEGA on tegemist siis, kui ühiskonnas on mingi juhtimisorgan (või isik), kes otsustab kuipalju toota, kuidas toota ja kellele jaotada.** Ostja ja müüja vaid realiseerivad korraldust.

Reaalselt eksisteerivates majandussüsteemides ei leia **puhast** turumajandust ega **puhast** plaanimajandust. Tegemist on mõttemudelitega. Tänapäeva majandussüsteemid omavad nii turu- kui plaanimajanduse elemente — ühed on rohkem turu —, teised rohkem plaanimajandusega maad. Kui reastada eksisteerivad riigid puhta turu- ja plaanimajanduse vahele, saame rea segamajandusega maid.*

Joonis 3. Üksikute maade paiknevus turu- ja plaanimajanduse skaalal.

Puhas turumajandus	USA	Rootsi	Ungari	NL	Hiina	**Puhas plaanimajandus**
	Suurbritannia	Prantsusmaa	Jugoslaavia	Poola	Kuuba	

Segamajanduse klassikaliseks näiteks on Rootsi ja Jugoslaavia. Käesolevas kommunistliku süsteemi kriisisituatsioonis liiguvad majandussüsteemid enam turumajanduse poole.

*Tavateadvuses ollakse harjutud rohkem turule orienteeritud kapitalistlike maade majandussüsteemi nimetama turumajanduseks ja plaanile orienteeritud sotsialistlike maade majandussüsteemi plaani- e. käsumajanduseks.

1.3. TASAKAAL MAJANDUSES.

Majanduse üldteoorias on enamkasutatav majandusnähtuste kirjeldamine tasakaalulistena. Tasakaalumeetodiga hakati majandust kirjeldama eelmise sajandi lõpust alates. Üldise majandusliku tasakaalu arusaama formuleeris esimesena Léon Walras 1870. aastal.

Tasakaalumeetodi puhul vaadeldakse majandusnähtust kui süsteemi. Süsteem on kirjeldatav tema **elementide** kaudu. Viimastele mõjuvad **jõud**, mille mõjul muutuvad elementide näitajad ja võib muutuda süsteem ise. Süsteemi siseste jõudude mõjul on ta kindlas olekus e. tasakaaluseisundis.

TASAKAAL on seisund, kus süsteemile mõjuvad jõud tasakaalustavad üksteist, nii et ükski element ei muuda oma suurust.

Süsteem võib tasakaalust välja minna vaid väliste jõudude mõjul. Viimast on hõlpus iseloomustada poolkera näite varal. Nõgusas poolkeras on kuulike. Kui me muudame väljastpoolt poolkera asendit, siis liigub kuulike teise asendisse. Liigutades poolkera endisesse asendisse tagasi, saavutab ka kuulike endise tasakaaluseisundi.

Walrasi tasakaal oli **staatiline**, kuid tänapäeval kirjeldatakse ka **dünaamilist** tasakaalu. Kõiki majandusnähtusi saab kirjeldada ajas, mistõttu kaob staatiline, punktiga määratletav tasakaal ja tekib tasakaalurada, mille igas punktis on süsteem tasakaalus.

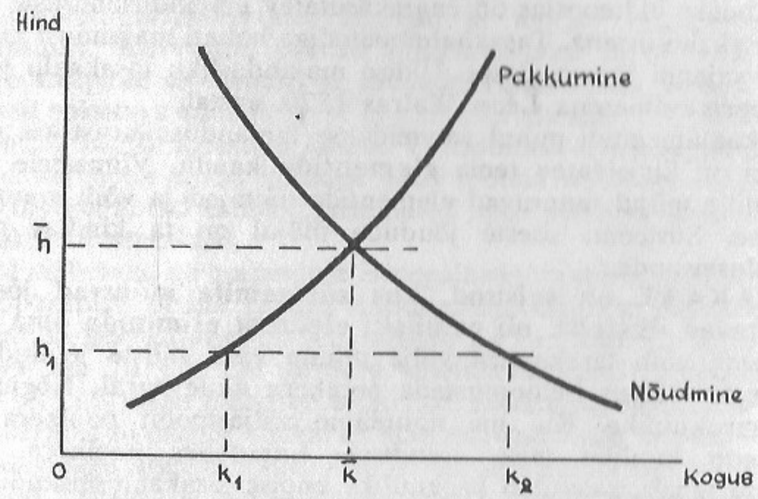
Tasakaal võib olla **stabiilne** või **ebastabiilne.** Kui väliste jõudude mõjul oma tasakaaluseisundist väljaviidud süsteem pöördub hiljem endisesse seisundisse tagasi, on tegemist stabiilse tasakaaluga. Kui aga süsteem saavutab uue tasakaaluseisundi, siis on tegemist ebastabiilse tasakaaluga.

Majandusnähtuste kirjeldamisel kasutatakse tasakaaluseisundeid kolmel tasandil.

1. **Individuaalne,** üksikotsustaja tasand, kus kirjeldatakse ettevõtte ja tarbija käitumist. Siia kuuluvad mõisted: ettevõtte tasakaal, haru tasakaal, tarbija tasakaal.
2. **Turutasand,** kus antakse hinna ja kaubakoguse vaheline seos.
3. **Kogumajanduse tasand,** kus tasakaal saabub, kui kõik üksikturud on tasakaalus.

Kõige sagedamini kasutatakse turutasakaalu mudelit. Kirjeldan eelpoolöeldu illustreerimiseks üksikturu tasakaalu. Turuseisundit iseloomustavad hind ja kaubakogus. Neid mõjutavateks sisemisteks jõududeks on nõudmine ja pakkumine. Väliste jõududena esinevad, näiteks, nõudmise puhul sissetulekute suurus, tarbija maitsed ja tarbija eelistused; pakkumise puhul aga kasutadaolev tootmistehnoloogia, ekspordi-impordi maht jne. Kui nõudmine suureneb ja ületab pakkumise, siis kasvab hind. Kõrgema hinna tingimustes hakkavad ettevõtted rohkem tootma, suureneb kaubakogus e. pakkumine.

Joonis 4. Turutasakaalu kujunemine.



Joonise kirjeldus. Võtame turu lähteseisundiks hinnataseme h_1. Tarbijad on nõus sellise hinnaga ostma k_2 koguse kaupa. Samal ajal on tootjad huvitatud väiksema kaubakoguse, k_1 tootmisest. Turul ongi k_1 kogus kaupa, kuid nõudmine ületab pakkumise ja hind tõuseb. Suureneb kõrgema hinna tingimustes ka pakutav kaubakogus. Lõpuks jõutakse hinnani $\bar{h}$, millest kõrgemat hinda tarbija enam ei maksa. Sellise hinnataseme juures toodavad ettevõtted $\bar{k}$ koguse kaupa. Nõudmine ja pakkumine on tasakaalus. Kujunenud hinnataset nimetatakse tasakaaluhinnaks.

Tasakaal võib esineda igas pakkumise kõvera punktis ja igas nõudmise kõvera punktis.

1.4. MAJANDUSE ÜLDTEOORIA JA IDEOLOOGIA.

Majandusteadus erineb loodusteadusest oma seisukohtade väiksema rangusega. Loodusteadustes on teooriad eksperimentidega kontrollitavad. Ühiskonnateadustes ei ole võimalik ranget eksperimenti teostada. Inimeste tegevuse motiivid muutuvad ja hüpoteesi kontrollimise ranged eeldused osutuvad eksperimendi käigus mitterangeteks ning eksperimendi tulemused vaieldavateks. Majandusteoorias kasutatakse rohkem mõttemudeleid ja teoreetilisi kontseptsioone. Siin on võimalikud ühe nähtuse erinevad tõlgendused. Kõrvaltvaatajale näib, et majandusteadlased ei suuda tõde leida ja vaidlevad pidevalt omavahel. Siin on omajagu tõtt, kuna oma seisukohtade õigsust on raske tõestada ja teoreetilistele mudelitele avaldavad enam survet väärtushinnangud.

Ideoloogia mõju majandusteooriale ei olegi midagi muud kui majanduse kirjeldamine oma väärtushinnangute kaudu. Teooria puhtuse ja teaduslikkuse põhiprobleemiks on hinnangulise lähenemise kõrvaldamine. Teooria peab olema **positivistlik**, so. kirjeldama ainult seda, mis majanduses on ega tohi olla **normatiivne**, kirjeldades seda, milline majandus peaks olema.

Ühiskonna üldiste hoiakute mõju absoluutselt välistada ei ole võimalik. See väljendub ühtede probleemide tähtsustamises ja teiste probleemide pealispindses kirjeldamises. Ühed peavad oluliseks inflatsiooni ja tööpuuduse sügavamat kirjeldamist, teised usuvad majanduse iseregulatsiooni turu vahendusel ning tähtsustavad üksikturu, tarbija käitumise ja ettevõtte uurimist.

Vaatamata majandusteadlaste erimeelsusele, on nad suuremas osas majanduskategooriates ja nähtuse kirjeldustes kokku leppinud. Mistõttu me saamegi rääkida ühtsest turumajanduse üldteooriast.

1.5. MAJANDUSE KIRJELDAMINE GRAAFIKUTEGA.

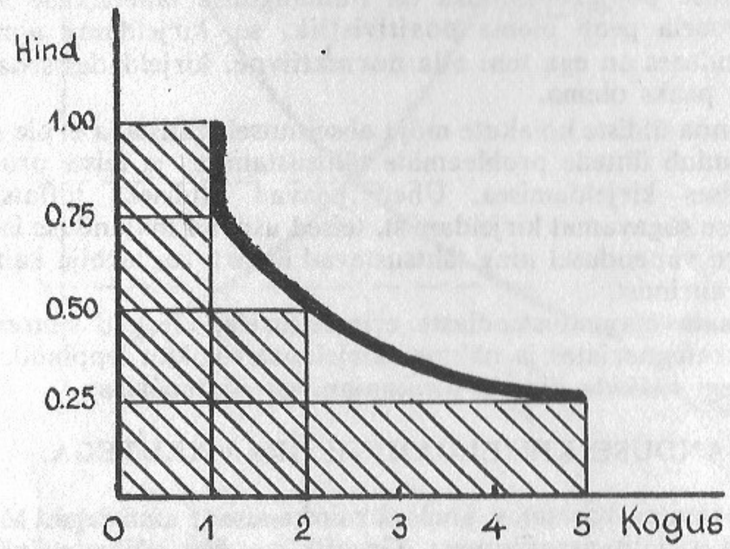
Siin raamatus kasutatav keel ei piirdu ainult sõnadega. Majanduse üldteooria räägib graafikutega. Graafik on üks võimalus väljendada majandusmudelit e. tegelikkuse kirjeldust. (Majandusmudelid võivad esineda ka sõnalise kirjeldusena, tabelis esitatuna või matemaatilise võrratusena.) Graafikus saab edastada korraga küllaltki palju informatsiooni tervikuna ja kiiresti vastuvõetavana. Majanduse üldteooriast arusaamine eeldab graafikutega mõtlemise tehnika omandamist.

Võtame näiteks šokolaadi tarbimise. Kui šokolaadi ei ole saada, siis oleme valmis tema eest maksma suhteliselt suuremat hinda. Šokolaadi külluse puhul oleme aga valmis ostma seda juurde vaid siis, kui hind alaneks. (Võib öelda ka, et kui müüja hoiab šokolaadi hinna kõrgel, siis ostame mõne šokolaadi, kuid hinna alanedes oleme valmis šokolaadi rohkem ostma.) Sissetulekute kasvades oleme valmis tavaliselt rohkem tarbima. Seejuures ei kuluta me ära kogu oma raha, vaid osa säästame hilisemateks ostudeks.

Püüame graafikutega kirjeldada antud tarbija käitumise mudelit.

Vaatame kõigepealt graafikus kauba hinna muutuse mõju ostetavale kogusele. Sel juhul on nõutav kogus mõjutatavaks tulemiks e. **sõltuvaks muutujaks.** Ja mõjutavaks teguriks e. **sõltumatuks muutujaks** on kauba hind. Kanname šokolaadi hinna vertikaalteljele ja ostetava koguse horisontaalteljele.

Joonis 5. Šokolaadi hinna ja koguse vaheline sõltuvus.



Graafikult võib lugeda, esiteks, et tegemist on pöördvõrdelise sõltuvusega. Teiseks, võib välja lugeda ka müüja kogutulud, kui ta otsustab šokolaadi hinda muuta. Selleks viirutame ala graafiku nullpunktist kuni nõudmise kõverani. Kui müüja otsustab hinda alandada, siis

— hinna alandamine 0,25 ühikut vähendab tulusid 0,25 ühikut (hind · kogus=tulu),

— hinna alandamine 0,50 ühikut jätab tulud samasuureks,

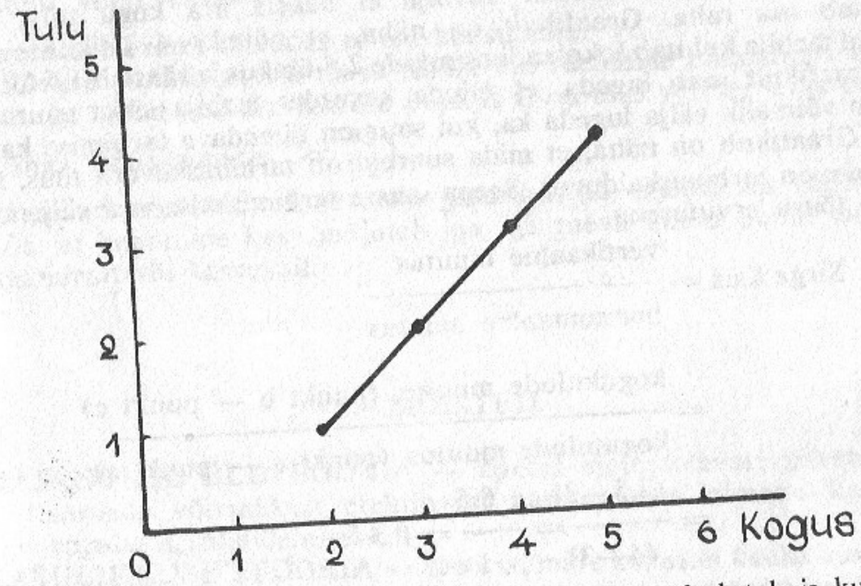
— hinna alandamine 0,75 ühikut suurendab tulusid 0,25 ühikut.

Kolmandaks, on võimalik graafikult välja lugeda, kui suur oli tarbija kasu hinna alanemisest; või kui suurelt mõjutab hinna suhteline alanemine nõudmise suhtelist kasvu (vt. nõudmise ja pakkumise ning tarbija valiku teemat).

Vaatame nüüd graafikul sissetuleku ja nõutava koguse vahelist seost kui šokolaadi hind on 0,50 ühikut. Võtame sissetuleku sõltumatuks muutujaks ja kauba koguse sõltuvaks muutujaks.

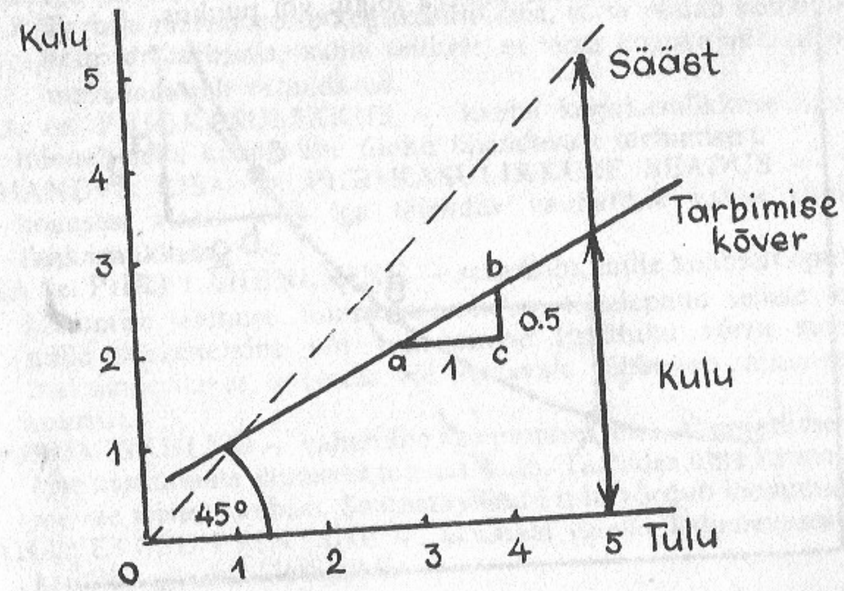
Graafikult loeme, et tarbija lubab tulude kasvades ühe ühiku võrra endale ühe šokolaadi rohkem. Tegemist on võrdelise sõltuvusega.

Joonis 6. Sissetuleku ja šokolaadi nõudmise vaheline seos.



Soovides teada, kuipalju tarbija oma tuludest ära kulutab ja kuipalju säästab, tuleb koostada kolmas graafik. Võtame sõltumatuks muutujaks kogutulu ja sõltuvaks muutujaks kogukulu.

Joonis 7. Šokolaadi tarbimise funktsioon.



Kasutame siinjuures 45° abijoont. Sellel joonel on kogutulu võrdne kogukuluga ja näitab maksimaalse tarbimise võimalust. Tegelik šokolaadi tarbimine on aga väiksem. Tarbija ei kasuta ära kogu tulu, vaid säästab osa raha. Graafikult on näha, et näiteks 4 ühikulise tulu puhul tarbija kulutab šokolaadi ostmisele 2,5 ühikut ja säästab 1,5 ühikut.

Graafikult saab lugeda, et tulude kasvades tarbija sääst suureneb. On võimalik välja lugeda ka, kui suur on täiendava tarbimise kalduvus. Graafikult on näha, et mida suurem on tarbimiskõvera tõus, seda suurem on tarbimiskalduvus. Seega saame tarbimiskalduvust väljendada sirge tõusu arvutusena.

$$\text{Sirge tõus} = \frac{\text{vertikaalne muutus}}{\text{horisontaalne muutus}}$$

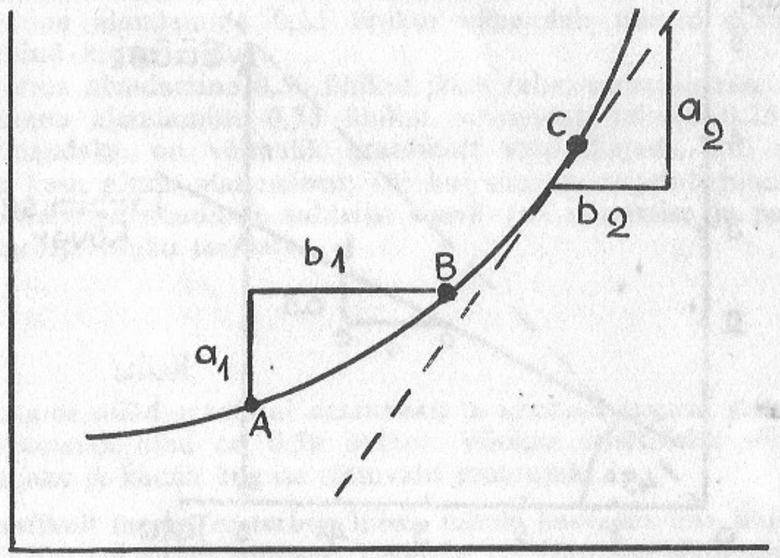
$$= \frac{\text{kogukulude muutus (punkt b — punkt c)}}{\text{kogutulude muutus (punkt c — punkt a)}}$$

$$= \frac{(2.5-2)}{(4-3)} = \frac{0.5}{1} = 0.5$$

Seega tarbijal on meie näites kalduvus iga täiendava tuluühiku puhul kulutada pool sellest ära ja pool säästa teiseks korraks.

Täpselt samuti saame arvutada kõverjoone tõusu, kas mingil lõigul või ühes punktis.

Joonis 8. Tõusu leidmine kõvera lõigul või punktis.



Kui me soovime leida tõusu kõvera lõigul, siis kasutame juba eelpool toodud võtet (tõus $= \frac{a_1}{b_1}$). Seejuures tuleb meeles pidada, et tõus kõvera erinevates lõikudes ei ole konstantne.

Kõvera punktis saame tõusu teada, kui kasutame abijoonena kõvera puutujat antud punktis. Kõvera punktis C on tõus võrdne tema puutuja tõusuga (tõus punktis C $= \frac{a_2}{b_2}$).

Kui tarbimise funktsioon oleks graafikus kõverjoon, siis võiks järeldada, et kogutulde kasv mõjutab iga järgneva ühiku puhul tarbimist kahanevalt või kasvavalt.

MÕISTED.

MAJANDUSE ÜLDTEOORIA — õpetus olemasolevate piiratud ressursside võimalikult efektiivsest kasutamisest inimeste kasvavate vajaduste rahuldamiseks.

KASULIKKUSE TEOORIA — teooria, mille kohaselt kauba kasulikkus tuleneb inimese hinnangust kauba tarbimisomaduste kohta. Kasutatakse ka väärtusteooriana. Teooria võib fikseerida kolme postulaadiga:

1. Mida vähem on kaupa, mida olulisemat vajadust see rahuldab, seda suurem on kauba kasulikkus e. väärtus.
2. Iga järgnev kaubaühik omab kahanevat kasulikkust.
3. Tarbija maksimeerib kogukasulikkust, st. ta püüab kombineerida kaupade tarbimise suhte selliselt, et tema koguvajadused oleksid maksimaalselt rahuldatud.

LISA (e. PIIR)KASULIKKUS — kauba kogukasulikkuse kasv, mis tuleneb selle kauba ühe ühiku täiendavast tarbimisest.

KAHANEVA LISA (e. PIIR)KASULIKKUSE SEADUS — teatud kogusest alates toob iga täiendav kaubaühik kaasa kahanevat lisakasulikkust.

LISA (e. PIIR) LÄHENEMINE — seisukoht, mille kohaselt optimaalse käitumise leidmisel kontsentreeritakse tähelepanu sellele tegurile, mille suurenemine või vähenemine lisaühiku võrra suurendab maksimeeritavat tulemust või vastavalt vähendab minimeeritavat suurust.

LOOBUMISKULUD — vahendite kasutamisel teise, alternatiivse võimaluse kasutamata jätmisest tulenev kulu. Tarbides ühte kaupa, loobume me teisest kaubast. Saamatajäänud tulu võrdub loobumiskuluga.

KAHANEVUSE PRINTSIIP — arusaam tulemi kahanevusest teatud kriitilise punkti ületamisel.

KAHANEVA TULU SEADUS — seisukoht, mille kohaselt ühe tootmisteguri suurendamine, teiste tegurite samaks jäädes, toob kriitilise punkti ületamisel kaasa üha kahanevat lisatulu.

KAHANEVA LISATOOTE SEADUS — seisukoht, mille kohaselt ühe tootmisteguri suurendamine, teiste tegurite samaks jäädes, toob kriitilise punkti ületamisel kaasa selle teguri lisatoote kahanemise.

VÕIMALIKU TOOTMISE PIIR — näitab ühe kauba tootmise taseme juures maksimaalselt võimalikku teise kauba tootmise mahtu.

EFEKTIIVSUS — ressursside selline kasutamine, kus ei ole raiskamist. Kõik tootmistegurid on kasutatud parimal võimalikul viisil.

MAJANDUSE PÕHIKÜSIMUSED — iga ühiskond peab organiseerima majanduse selliselt, et efektiivselt vastata küsimustele mida toota, kuidas toota, kellele jaotada.

TURUMAJANDUS — on majandussüsteem, kus majanduse põhiküsimustele leitakse vastus turu vahendusel, so. ostja ja müüja vahetu kokkuleppega.

KÄSUMAJANDUS (e. PLAANIMAJANDUS) — on majandussüsteem, kus majanduse põhiküsimused otsustab juhtimisorgan (või isik). Ostja ja müüja vaid realiseerivad korraldust.

TASAKAAL — on seisund, kus süsteemi elemendile mõjuvad jõud tasakaalustavad üksteist, nii et ükski element ei muuda oma suurust.

MIKROMAJANDUSTEOORIA — majanduse üldteooria osa, kuhu on koondatud üksikmajandust (ühe kauba turg, ühe ettevõtte tootmisotsus, ühe tarbija valik jne.) iseloomustavate nähtuste seletused.

MAKROMAJANDUSTEOORIA — majanduse üldteooria osa, kuhu on koondatud majandust tervikuna iseloomustavate nähtuste seletused (ühiskondlik koguprodukt, tööpuudus, raha, inflatsioon jne.).

MAJAPIDAMINE — ühist eelarvet omav pere või üksikisik, kes on majanduse subjektiks ühe (ühise) otsustajana.

2. NÕUDMISE JA PAKKUMISE OLEMUS NING HIND.

Majandustegevuse põhieesmärgiks on inimeste mitmesuguste vajaduste võimalikult parem rahuldamine. Ta peab lahendama probleeme, mis on seotud vajalike kaupade tootmisega nõutavas koguses ja kvaliteedis, määratlema ressursside optimaalse kasutuse tootmistegevuses.

Toodetavate kaupade hulka kujundavad tarbija nõudmine kaupadele ja teenustele ühelt poolt ning tootjate pakkumine teiselt poolt. Sellist nõudmise ja pakkumise majanduslikku süsteemi nimetatakse kõige üldisemalt turuks ehk turumajanduseks.

Tinglikult võime öelda, et turg moodustub kõikjal, kus nõudmine ja pakkumine kohtuvad. Seega tarbijate ja tootjate vastastikune mõjutamine, s.o. tootjate kohandumine tarbija vajadustele ja vastupidi, tarbija poolne pakutavate kaupade omaksvõtt, toimub turul. Turumajanduses valitsevad üldised seaduspärasused, mida võime leida turu kõige erinevamate esinemisvormide juures.

Turu vorme on mitmesuguseid ja aegade jooksul on toimunud nende pidev arenemine ning täienemine uutega. Nii näiteks esindab kõige lihtsamaid turusuhteid kauplemine juurviljadega, kus ostjad ja müüjad on vahetus kokkupuutes ning kus kaubaks olevad tooted on igaühele nähtaval. Turgu esindavad aga ka rahvusvaheline toorainekaubandus ja valuutaturg, kus toimub kauplemine eelkõige väärtpaberite abil. Kuid vaatamata turu kõige erinevamatele vormidele näevad majandusteadlased nõudmise-pakkumise mehhanismis ning kaupadele hindade kujunemises ühtseid, kõigile turu vormidele omaseid jooni.

Enne kui vaatleme lähemalt nõudmise-pakkumise olemust, nimetame lühidalt kaupade realiseerimise üldisi võimalusi, mis on seotud turul toimivate valitsevate konkurentsitingimustega. Eristatakse nelja turul toimivat konkurentsitüüpi. Need on täiuslik konkurents, monopol, monopolistlik konkurents ning oligopol. Nende põhiliseks eristamise kriteeriumiks on müüjate ja ostjate arv, mis mõjutab ka hinnakujundamise mehhanismi. Antud peatükis vaatleme nõudmise-pakkumise mehhanismi täiusliku konkurentsi toimimisel, hiljem selgitame aga ka neid erinevusi, mida toovad kaasa monopolistlikud ja oligopolistlikud tendentsid majanduselus.

2.1. NÕUDMISE OLEMUS TURUMAJANDUSES.

Inimeste vajadusi ja nõudmisi vaadeldakse paljudes kõige erinevamates elu valdkondades, nähes neis nii majanduslikku, poliitilist, sotsiaalset, füsioloogilist v.m. iseloomu.

Majandusteaduses mõistetakse aga **NÕUDMISE all sellist kaupade ja teenuste hulka (kogust), mida tarbijad soovivad antud ajahetkel osta ning on võimelised nende eest ka maksma olemasoleva hinna juures.** Seega vaadeldakse kaupade nõudmist mitte ainult kui tarbija mõttelist soovi mingit kaupa omada, vaid kui toimingut, mis väljendub tarbija maksevõimes antud kaupade suhtes ja ostuprotsessis.

Tänapäeva kõrgelt arenenud majandusega riikides toodetakse ja tarbitakse igapäevaselt miljoneid erinevaid kaupu ja teenuseid. Kõigil neil hüvedel on antud kindlal ajahetkel konkreetne väärtus nii tarbijale kui tootjale ehk hind. Hinna definitsioone võib majanduskirjanduses kohata mitmeid. Teda vaadeldakse kui ostjate ja müüjate vahelist kokkulepet, rahasummat mille eest tarbija on nõus antud kaupa ostma ja tootja müüma. Hinda vaadeldakse vahel ka kui mingi kaubakoguse väärtust, millest indiviid on nõus loobuma, et saada vastu talle teist vajalikku kaupa.

Järgnevalt vaatleme nõutud kaubakoguse ja tema hinna vahelist seost. Selleks paigutame tabelisse kaupade tarbijapoolse nõutava koguse ja hinna, mida ostja selle koguse eest on nõus välja andma. Saame nn. nõudmise tabeli, mis peegeldab nõudmise koguse ja hinna vahelist seost ehk nõudmise struktuuri.

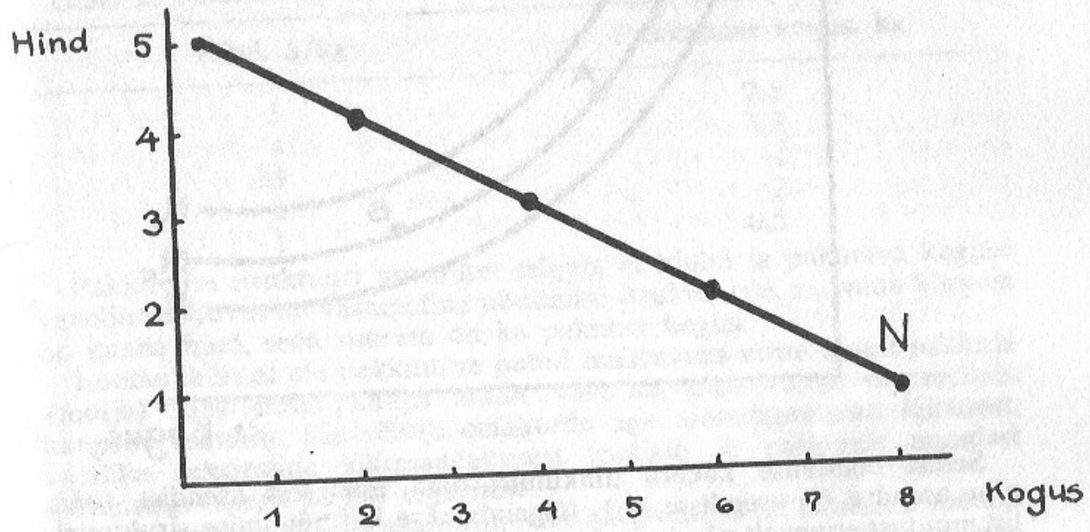
Tabel 1. Kauba (õunte) nõudmise struktuur.

Hind, $/kg	Nõudmise kogus, kg
5	0,5
4	2
3	4
2	6,5
1	8

Ülaltoodud nõudmise tabel ei näita, milline on antud hetkel kehtiv turuhind, vaid ta peegeldab ainult võimalikku müüdavat-ostetavat kaubakogust oletatava hinnataseme juures.

Kandes tabelis toodud andmed koordinaatteljestikku, saame nõudmise struktuuri kirjeldada ka graafiliselt. Saadud joont nimetatakse NÕUDMISE KÕVERAKS (Joonis 1), kus kauba hinda näitab vertikaaltelg ja nõutavat kogust vastavalt horisontaaltelg.

Joonis 1. Nõudmise kõver.

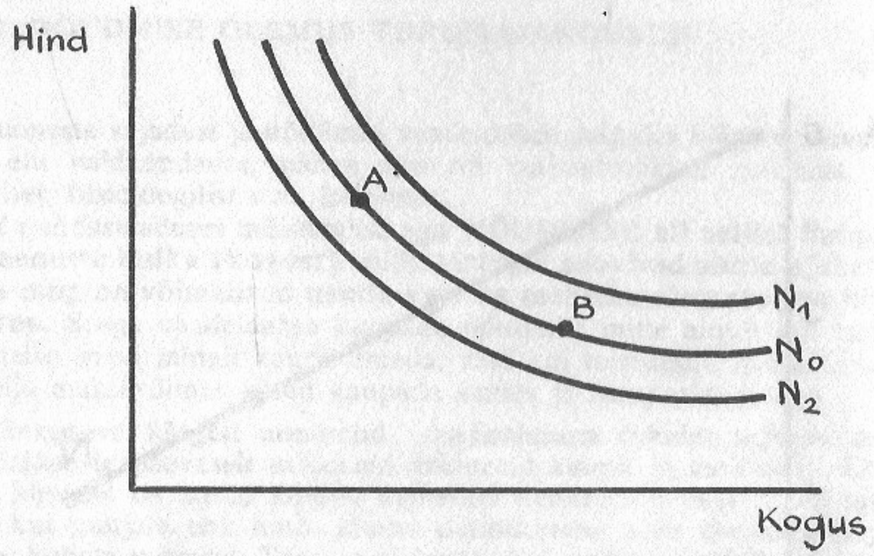


Nõudmise kõver võib olla erineva kujuga, kuid reeglina langeb ta vertikaaltelje suhtes paremale, s.t. mida madalam on kauba hind, seda suurem on nõudmine antud kauba järele. Seega peegeldab nõudmise kõver seost kauba hinna ja nõutava koguse vahel, näitab kaubakogust, mida tarbijad on nõus ostma olemasoleva hinnataseme juures antud ajahetkel.

Kuid peale hinna mõjutavad nõudmist kaupade järele ka paljud muud tegurid. Loetledes lühidalt nõudmist mõjutavaid tegureid, võib tähtsaimaks neist pidada tarbija individuaalset maitset ja ostusoove, tarbija tulude suurust ja dünaamikat, tema ootusi tuleviku suhtes, ealisi iseärasusi j.m. Lähemalt selgitatakse nende mõju nõudmise struktuurile allpool, vaadeldes tarbija valiku teooriaid ja tarbija käitumist turul.

Need nõudmist mõjutavad tegurid muudavad ka nõudmise struktuuri. Nii näiteks tarbija tulude muutudes on ta nüüd nõus ostma olemasoleva hinna eest vastavalt kas suurema või väiksema koguse antud kaupa, kui tegi ta seda võrreldes eelnevate sissetulekutega. Nõudmise kõver nihkub sellisel juhul oma esialgsest asendist kas vasakule või paremale, vastavalt tulude suurenemisele või vähenemisele. Joonisel 2 toodud nõudmise kõver nihkub tarbija tulude suurenemisel asendist N_0 asendisse N_1 ja vastupidisel juhul, tarbija tulude vähenemisel asendisse N_2.

Joonis 2. Nõudmise kõvera nihkumine.



Sellist nõudmise kõvera nihkumist oma esialgsest asendist (näit. nihe asendist N_0 asendisse N_1), tõlgendatakse kui nõudmise struktuurilist muutust erinevalt nõudmise koguselisest muutumisest antud struktuuri piirides (nihe punktist A punkti B joonisel 2). Seega, väliste tegurite mõjul toimub nõudmise kõvera nihe oma esialgsest asendist kas vasakule või paremale, hinna enda muutus toob kaasa aga nõutava koguse suurenemise või vähenemise (vt. Tabel 1).

Nõudmise kõverat tõlgendatakse majanduslikult kaheselt. Esiteks, lähtudes ülaltoodust, näitab nõudmise kõver kaubakogust, mida tarbijad on nõus antud hinnataseme juures ostma. Seda seost võime vaadelda aga ka vastupidiselt. Seega teiseks, nõudmise kõver peegeldab ka seda maksimaalset hinda, mida tarbija antud kaubakoguse eest on nõus maksma.

Kokkuvõtteks sõnastame ka **NÕUDMISE ÜLDISE SEADUSE: eeldusel kui peale hinna on kõik nõudmist mõjutavad tegurid püsivad (konstantsed), siis hinna suurenedes nõudmine kahaneb ja vastupidi, hinna alanedes nõudmine antud kaubale suureneb.**

Sõnastatud nõudmise seadus ei oma siiski absoluutset tähendust, ta on pigem formaalloogiline. Tegelikus majanduselus esineb küllaldaselt toodud seost eiravaid juhuseid ja tendentse. Samas on aga nõudmise seadus igati sobiv nõudmist kujundavate tegurite teoreetilisel uurimisel ning tarbija valiku mudeli loomisel.

2.2. PAKKUMISE OLEMUS JA GRAAFILINE KIRJELDUS.

Järgnevalt vaatleme turuprotsesse teisest küljest, pakkuja poole pealt. **PAKKUMISE all mõistetakse sellist kaubakogust, mida pakkuja (tootja, vahendaja v.m.) soovib ja on ka võimeline turule tarnima antud ajahetkel olemasoleva hinna juures.**

Pakutava kaubakoguse ja selle eest nõutava hinna vahelist seost (struktuuri) saab vaadelda sarnaselt nõudmise struktuuriga antud kaupadele.

Tabel 2. Kauba (õunte) pakkumise struktuur.

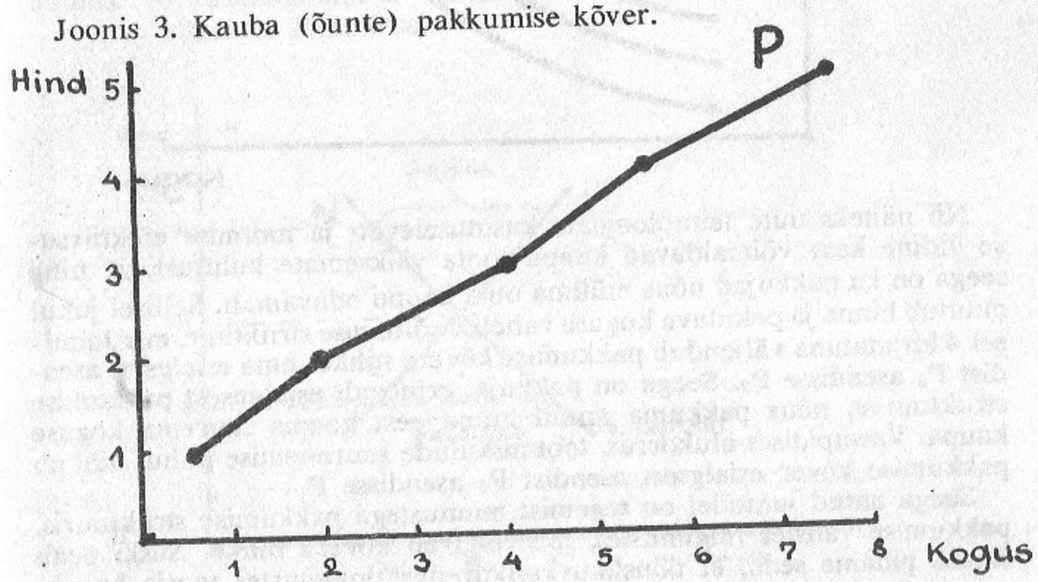
Hind, $/kg	Pakkumise kogus, kg
5	7,5
4	5,5
3	4
2	2
1	0,5

Pakkumise struktuuri uurimisel selgub, et hinna ja pakutava koguse vaheline sõltuvus on vastupidine nõudmise struktuurile, s.t. mida kõrgem on kauba hind, seda suurem on ka pakutav kogus.

Loomulikult ei ole pakkumise puhul määravaks mitte ainult pakkuja (tootja) soov mingit kaupa müüa, vaid ka tema võime suurendada kaupade tootmist. See sõltub omakorda aga tootmisprotsessi kiirusest, vajalike ressursside kättesaadavusest tootjale ja paljudest muudest tootmistegevusega seotud teguritest.

Pakkumise struktuuri saab kujutada ka graafiliselt. Tabelis 2 toodud andmete alusel koordinaatteljestikku kantud punkte ühendades saame joone, mida nimetatakse PAKKUMISE KÕVERAKS. Nii nagu nõudmise kõver, **näitab ka pakkumise kõver kauba hinna ja realiseeritava koguse vahelist suhet.**

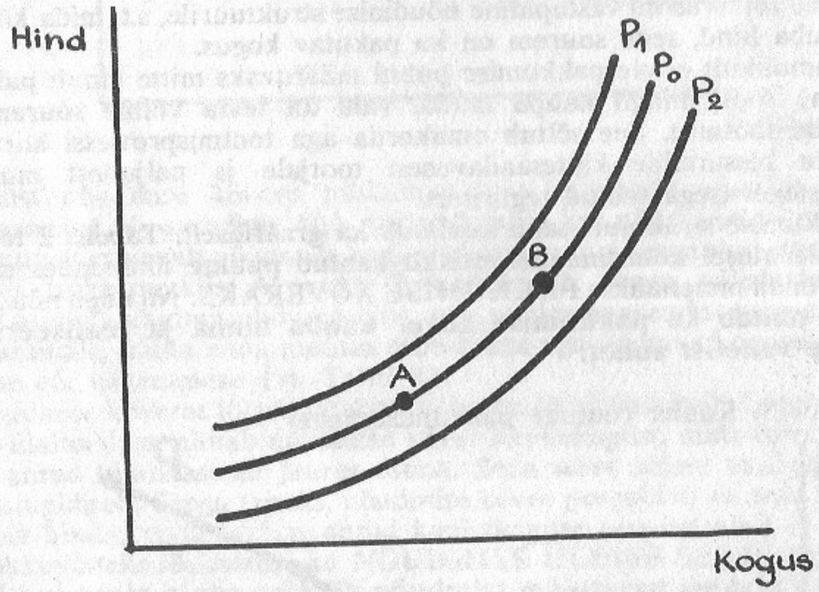
Joonis 3. Kauba (õunte) pakkumise kõver.



Erinevalt nõudmise kõverast tõuseb pakkumise kõver reeglina vertikaaltelje suhtes paremale. Sellest lähtudes formuleeritakse ka **PAKKUMISE ÜLDINE SEADUS: kui peale kauba hinna on teised pakkumist mõjutavad tegurid püsivad (konstantsed), siis hinna kasvades suureneb ka pakutav kogus ja vastupidi, hinna alanedes pakutav kogus väheneb.**

Peale hinna mõjutavad pakkumist ka sellised tegurid nagu tootmiskulude muutumine antud kauba valmistamiseks, teiste konkureerivate kaupade turule ilmumine või kadumine ja nende hindade muutus, ostjate ja pakkujate hulk turul. Nende tegurite toimel muutub pakkumise struktuur ning pakkumise kõver nihkub oma esialgsest asendist vastavalt vasakule või paremale (joonisel nihe asendist P_0 asendisse P_1 või P_2).

Joonis 4. Pakkumise kõvera nihkumine.



Nii näiteks uute tehnoloogiate kasutuselevõtt ja tootmise efektiivsuse üldine kasv võimaldavad kaupu toota väiksemate kulutustega, ning seega on ka pakkujad nõus müüma oma kaupu odavamalt. Sellisel juhul muutub hinna ja pakutava koguse vahelise sõltuvuse struktuur, mis Joonisel 4 kujutatuna väljendub pakkumise kõvera nihkes oma esialgsest asendist P_0 asendisse P_2. Seega on pakkuja, erinevalt esialgsest pakkumise struktuurist, nõus pakkuma antud hinna eest hoopis suurema koguse kaupa. Vastupidises olukorras, tootmiskulude suurenemise puhul nihkub pakkumise kõver esialgsest asendist P_0 asendisse P_1.

Seega antud juhtudel on tegemist muutustega pakkumise struktuuris, pakkumise välistes tingimustes, mis tingivad kõvera nihke. Siiski peab silmas pidama seda, et täiusliku konkurentsi tingimustes tootja kulude

muutumine ei mõjuta otseselt kauba turuhinda, vaid tootja kalkuleerib eelnevalt oma tootmiskulud lähtudes olemasolevast nõudmise-pakkumise toimel kujunenud hinnast.

Ka pakkumise kõverat võib tõlgendada kaheselt. Lähtudes kauba hinnast, peegeldab pakkumise kõver kaubakogust, mida pakkujad on nõus müüma antud hinna eest. Lähtudes pakutavast kaubakogusest, näitab pakkumise kõver ka madalaimat hinda, mida müüjad soovivad selle kaubahulga eest saada.

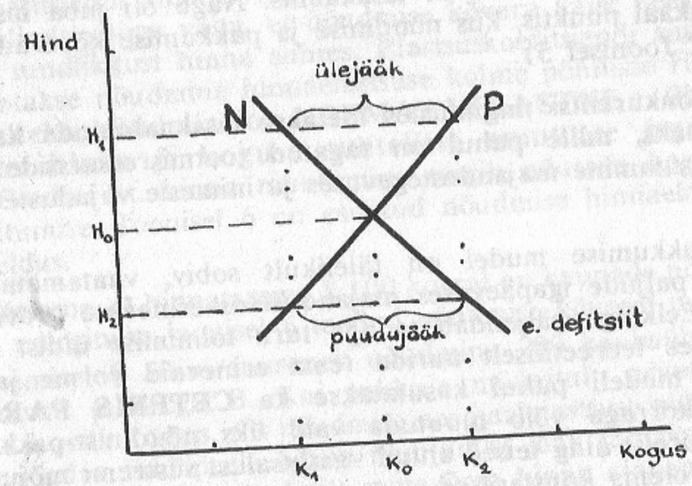
Oluline aga on sealjuures eristada pakkumise struktuurilist muutust pakutava koguse muutumisest esialgse struktuuri raames, kus pakkumine sõltub ainult hinna muutustest (nii nagu näiteks Joonisel 4 toodud pakkumise koguse muutus väljendatuna nihkena punktist A punkti B).

2.3. NÕUDMISE JA PAKKUMISE KOOSTOIME.

Järgnevalt vaatleme nõudmist ja pakkumist toimivana ühtse süsteemina selleks, et saada terviklikku ülevaadet hinna kujunemisest turul. Asetades nõudmise ja pakkumise kõverad ühtsesse teljestikku, saame selgitada täielikumalt nõudmise-pakkumise mudelit ja tasakaaluhinna kujunemist turumajanduses.

Joonisel 5 ongi kujutatud nõudmise ja pakkumise kõveraid ning nende lõikumisel punktis T, vastavalt hinnataseme H_0 ja kaubakoguse K_0 juures. Antud hinnataset nimetatakse ka tasakaaluhinnaks. Seega, täiusliku konkurentsi tingimustes **TASAKAALUHIND on hind, mille puhul müüjate poolt pakutav ja ostjate poolt nõutav kaubakogus on võrdne.**

Joonis 5. Tasakaaluhinna kujunemine nõudmise ja pakkumise kõverate lõikumisel.



Oletame aga, et kaubakogust K_2 soovivad pakkujad müüa hinnaga H_1 samal ajal kui tarbijad vajavad seda kaubakogust vaid hulgal, mida tähistame punktiga K_1 (e. teiselt poolt, ostja on nõus maksma koguse K_2 eest vaid punktiga H_2 tähistatud hinda). Joonisel 5 tähistatud hinnatasemel H_1 olevat lõiku K_2—K_1 võime vaadelda ühelt poolt, kui kauba ülepakkumist, teiselt poolt, kui kauba alanõudlust. Lühidalt väljendudes on tegemist kauba ÜLEJÄÄGIGA e. kaubaga, mis ei leia ostjat. Hinnataseme H_2 korral aga ületab nõutav kaubakogus selle hinna eest pakutava koguse ning sellisel juhul on tegemist kauba PUUDUJÄÄGIGA e. defitsiidiga.

Mõlemal juhul, nii kaupade ülejäägi kui puudujäägi korral on turg tasakaalustamata, s.t. kas nõudmine ületab pakkumise või vastupidi, pakutakse rohkem kui nõutakse antud hinnataseme juures. Kuidas toimub sellisel juhul turu tasakaalustumine ja vastavalt sellele hinna kujunemine?

Järgnevalt kirjeldamegi nn. nõudmise-pakkumise mudelit, milles tasakaaluhinna kujunemine toimub kahe üheaegse, aga samas vastandliku protsessi tulemusena.

Ühelt poolt sunnib ülepakkumine (e. oht, et kaubakogus ei saa üldse müüdud) pakkujat hinnataset alandama sellise piirini, mille puhul kaupade läbimüük osutub võimalikuks.

Teiselt poolt võimaldab nõutavate kaupade vähesus (e. defitsiit) kauba müüjal hinda tõsta, kuna ka tarbija on nõus selles olukorras kaupade eest rohkem maksma. Nende protsesside tulemusena kujunebki välja tasakaaluhind, mille puhul nõutav ja pakutav kaubakogus on võrdsed ehk nõudmine ja pakkumine on tasakaalus. Nagu oli juba märgitud, tekib turutasakaal punktis, kus nõudmise ja pakkumise kõverad lõikuvad (punkt T Joonisel 5).

Täiusliku konkurentsi tingimustes loetakse tasakaaluhinda ka optimaalseks hinnaks, mille puhul on tagatud tootmisressursside kõige efektiivsem kasutamine majandustegevuses ja inimeste vajaduste parim rahuldamine.

Nõudmise-pakkumise mudel on täielikult sobiv, vaatamata oma abstraktsusele, paljude igapäevases majanduselus esinevate protsesside selgitamiseks. Eelkõige väljendab ta aga turu toimimise üldist loogikat, võimaldades teoreetiliselt uurida tema erinevaid vorme ja elemente. Antud mudeli puhul kasutatakse ka **CETERIS PARIBUS printsiipi** — korraga võib muutuda vaid üks nõudmist-pakkumist mõjutavaist tegureist ning teised antud vaatlusalust süsteemi mõjutavad tegurid peavad olema konstantsed.

2.4. NÕUDMISE JA PAKKUMISE HINNAELASTSUS.

Eelpool vaadeldud nõudmise-pakkumise mudel selgitab tasakaalu kujunemise mehhanismi turul. Turutasakaalu korral on nõutav kogus võrdne ostetud kauba hulgaga ning ka vastavalt pakutav kogus võrdne müüdud kauba hulgaga. Üldjuhul, hinna alanedes suureneb kaupade nõudmine ja väheneb pakkumine ning vastupidi, hinna kasvades väheneb nõudmine ja suureneb pakkumine. Selgitamaks aga lähemalt tegelikke muutusi kauba koguselises nõudmises ja pakkumises lähtuvalt tema hinna muutustest, kasutatakse nõudmise ja pakkumise elastsuse mõisteid.

NÕUDMISE HINNAELASTSUSEKS (mõnikord nimetatakse seda ka tundlikkuseks) nimetatakse kauba nõudmise koguse suhtelise muutuse ja tema hinna suhtelise muutuse jagatist. Seega näitab nõudmise elastsus nõudmise muutumise intensiivsust sõltuvalt hinna eelnevast muutumisest. Kuna müüdud kauba kogusest sõltub ka pakkuja tulude suurus, siis on talle oluline jõuda selgusele, kui suurel määral mõjutab kauba hinna muutumine nõudmist tema järele.

Nõudmise hinnaelastsuse arvulist väärtust väljendatakse elastsuskoefitsiendi (E) abil:

$$E = \frac{\text{koguse \% muutus}}{\text{hinna \% muutus}} = \frac{\Delta K}{K} : \frac{-\Delta H}{H} = -\frac{\Delta K \cdot H}{\Delta H \cdot K};$$

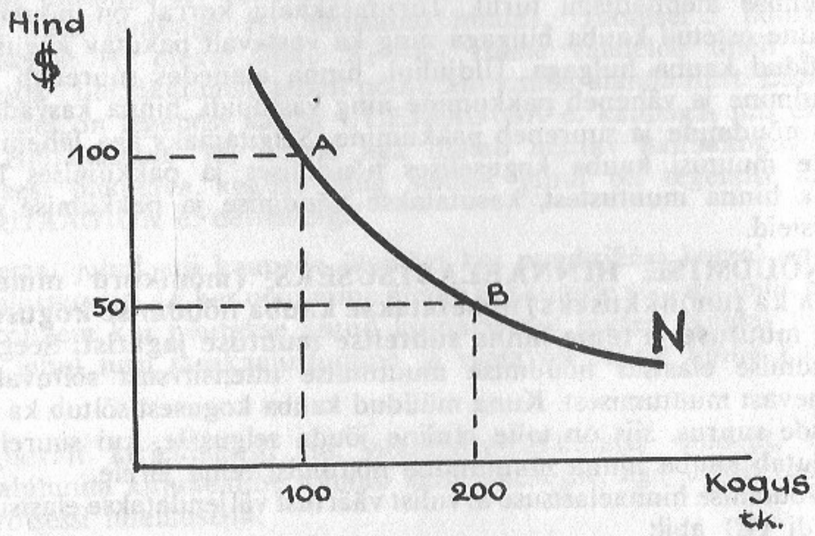
Elastsuskoefitsiendi negatiivsus tuleneb sellest, et hinna ja nõutava koguse muutused on erisuunalised. Tavaliselt kasutatakse nõudmise või pakkumise hinnaelastsuse suurusest rääkides aga mugavuse mõttes elastsuskoefitsiendi absoluutväärtust, s.o. positiivset suurust.

Üldiselt võime väita, et nõudmise kõvera kalle peegeldab ka nõudmise tundlikkust hinna suhtes. Elastsuskoefitsiendi suurusest lähtuvalt liigitatakse nõudmine hinnaelastsuse kolme põhilisse rühma.

Esiteks, nõudmine on NORMAALELASTNE e. ühikuelastne, kui kauba hinna ja koguse suhteliste muutuste jagatis on võrdne 1 (E=1), s.t. hinna muutumine tingib nõutava koguse sama suure muutumise. Joonisel 6 on esitatud nõudmise hinnaelastsuse graafiline kirjeldus.

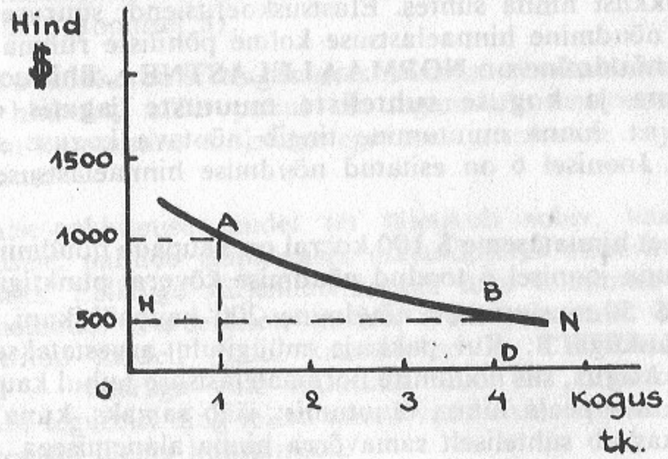
Oletame, et hinnataseme $ 100 korral on kaupade nõudmine 100 ühikut, märgituna joonisel 6 toodud nõudmise kõveral punktiga A. Hinna alanemisel $ 50-ni suureneb nõudmine 200 kaubaühikuni, märgituna vastavalt punktiga B. Kui pakkuja müügitulu arvestatakse valemiga **hind korda kogus**, siis nõudmise normaalelastsuse puhul kaupade müügist saadav tulu peale hinna muutumist jääb samaks, kuna nõudmine kaupadele kasvab suhteliselt samavõrra hinna alanemisega.

Joonis 6. Nõudmise hinnaelastsus (normaalelastsus).



Teiseks, nõudmine on ÜLEELASTNE e. elastne, kui elastsuskoefitsiendi väärtus on suurem kui 1 (E>1), s.t. müüdava koguse kasv on suurem kui suhteline hinna alanemine. Sellisel juhul hinna alanemine suurendab müügitulusid ja vastupidi, hinna kasv viib kogutulu vähenemisele. Elastset nõudmist on kujutatud joonisel 7.

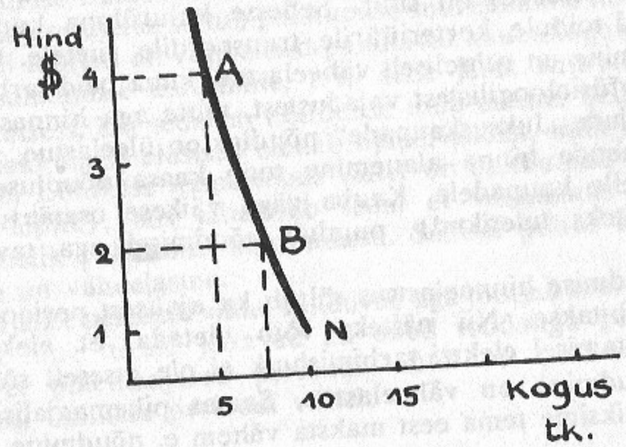
Joonis 7. Üleelastne e. elastne nõudmine.



Elastse nõudmise puhul hinna alanemine $ 1000-lt kuni $ 500-ni suurendab nõutavat kogust ühelt kaubaühikult nelja ühikuni. Sellest lähtuvalt on ka kogutulu tasakaalupunktis B suurem kui puntis A.

Kolmandaks, nõudmine on **ALAELASTNE e. väheelastne, kui elastsuskoefitsiendi väärtus on väiksem kui 1 (E<1)**, s.t. nõutava koguse suhteline muutus on väiksem kui antud kauba hinna suhteline muutus. Joonisel 8 ongi kujutatud alaelastset nõudmist.

Joonis 8. Alaelastne e. väheelastne nõudmine.



Antud juhul hinna alanemisele punktiga A nõudmise kõveral tähistatud tasemelt kuni punktiga B tähistatud tasemeni järgneb hinna kahanemisega võrreldes suhteliselt väiksem nõudmise kasv. Seega müüja seisukohalt lähtudes vähendab kauba hinna alanemine ka müügist saadavaid tulusid. Antud seost võib vaadelda aga ka vastupidiselt — hinna kasv võimaldab kogutulu suurendada sel teel, et müüakse kaupa küll koguseliselt vähem, aga iga kaubaühik realiseeritakse kallima hinnaga.

Kõik eelpoolnimetatud elastsuse põhirühmad mahuvad kahe teoreetilise piirjuhu raamidesse. Nii näiteks võib nõudmine olla, esimesel juhul, lõputult elastne (E=∞), mis tähendab seda, et väikseimgi hinna muutus mõjutab nõudmist nullist kuni lõpmatu koguseni. Nõudmise kõver on sellisel juhul paralleelne horisontaalteljega.

Teisel juhul võib olla tegemist nõudmise täieliku mitteelastsusega (E=0), mille puhul hinna muutus ei mõjuta vähemalgi määral nõudmise suurust. Nõudmise kõver on sellisel juhul paralleelne vertikaalteljega.

Kokkuvõtvalt nõudmise hinnaelastsuse selgitamisel võime öelda, et ta omab mitmeti tähendust nii tarbija kui tootja majanduslikule käitumisele. Ühelt poolt, tootjale on tähtis teada nõudmise tundlikkust hinnast, kuna sellest sõltub paljuski tema tulude suurus. Teiselt poolt, hinnaelastsuse kaudu saame iseloomustada ka tarbija käitumist, selgitada hinna ja võimaliku tarbimishulga vahelist seost.

Nõudmise hinnaelastsuse abil saame aga iseloomustada ka pakutavat kaupa ennast, s.t. määratleda osa, mida nad täidavad tarbija vajaduste rahuldamisel.

Üldistatult võiks öelda, et nõudmise hinnaelastsus on väike nende kaupade puhul, mis on tarbijale eluliselt esmavajalikud ning mille osakaal tarbija eelarves on suur. Sellesse kulurühma kuuluvad eelkõige kulutused toidule, korteriüürile, transpordile, riietele. Esmatarbekaupade nõudmine on suhteliselt väheelastne, kuna neid tarbitakse eelkõige inimeste füsioloogilistest vajadustest, mitte aga hinnast lähtudes.

Seevastu paljude „luksuskaupade" nõudlus on üleelastne, mis tähendab seda, et nende hinna alanemine toob kaasa nõudluse suhtelise suurenemise neile kaupadele. Kauba väga väikese osatähtsuse puhul tarbimises (näiteks tuletikud), puudub nõudmisel aga tavaliselt ka elastsus.

Kaupade nõudmise hinnaelastsus sõltub ka ajalisest perioodist, mille vältel neid tarbitakse. Nii näiteks võib oletada, et elektrivalguse lühiajalisel kasutamisel elektri tarbimishulk ei ole otseselt sõltuv tema hinnast, s.t. nõudmine on väheelastne. Samas pikemaajalisel elektri kasutamisel sooviksime tema eest maksta vähem e. nõudmine on hinna suhtes elastne.

Järgnevalt vaatleme sellist nõudmise elastsuse juhtu, mida nimetatakse vastandelastsuseks e. ristelastsuseks. Eelpool esitatud näidetes selgitati kauba hinna muutuse mõju tema koguselisele nõudmise muutumisele. Kuid peale kauba enda hinna mõjutab tema nõutavaust ka teiste turul pakutavate kaupade hindade muutumine. Vastandelastsus peegeldabki vaadeldava kauba nõudmise suhtelist muutust sõltuvalt teiste kaupade hindade muutustest.

Vastandelastsuse puhul võime jaotada kaubad kahte rühma, olenevalt nende tähtsusest tarbija jaoks.

Esimesel juhul on tegemist üksteist **ASENDAVATE e. konkureerivate kaupadega.** Teisel juhul on tegemist üksteist **TÄIENDAVATE e. koos tarbitavate kaupadega**, nii nagu näiteks auto kasutamine nõuab ka bensiini tarvitamist.

Kui tegemist on üksteisega vahetult võistlevate kaupadega (nagu näiteks erinevate lillesortide puhul turul), siis nõudmise elastsus on positiivne. See tähendab, seda, et vaatlusaluse kauba nõudmine suureneb kui teise, temaga konkureeriva kauba hind suureneb. Nii näiteks võib oletada tulpide nõudmise kasvu, kui on suurenenud nelkide hind.

Teisel juhul, kui on tegemist üksteist **täiendavate kaupadega,** siis nõudmise elastsus vaatlusaluse kauba puhul on negatiivne, s.t. nõudmine väheneb, sõltuvalt temale täiendava kauba hinna suurenemisest. Selle kinnituseks võib tuua näite, kus bensiini hinna kallinemine tingib omakorda nõudmise languse autodele.

Nii nagu nõudmise puhul, võime ka pakkumise juures vaadelda hinna muutuse mõju pakutavale kaubakogusele. Püüdes määratleda selli-sel juhul nõudmise muutumise intensiivsust ja suunda, peame sobivaks kasutada pakkumise elastsuse mõistet.

Pakkumise hinnaelastsuse all mõistetakse pakutava koguse suhtelise muutuse ja kauba hinna suhtelise muutuse jagatist.

Ka pakkumise hinnaelastsus võib olla normaal-, üle-, või alaelastne. Tegelikus majanduselus sõltub pakkumise suurenemine ka paljuski ajast, mille jooksul tootjad on võimelised pakutavat kaubakogust suurendama. Seega on pakkumise muutmine, eriti selle järsk suurendamine, palju inertsem protsess, kui seda on nõudmise muutumine. Sellest tuleneb ka tõsiasi, et pakkumise elastsus oleneb ajaperioodist, mille vältel pakkuja turul osaleb. Lühikese ajaperioodi vältel on pakkumise kogus piiratud (või isegi lõplik), mis tähendab seda, et vaatamata hinna kasvule ei ole võimalik pakkumist suurendada. Sellisel puhul võime öelda, et pakkumine on väheelastne.

Pikemaajalise perioodi vältel suudavad aga tootjad suurendada pakutavat kogust ning turule jõuavad ka uued toodangu pakkujad. Sellest järeldub, et pikemaajalise perioodi vältel on pakkumine tunduvalt elastsem kui lühikese perioodi vältel.

MÕISTED.

NÕUDMINE — kaupade ja teenuste hulk, mida antud ajahetkel tarbijad soovivad osta ning mille eest nad on võimelised ka tasuma olemasolevate hindade juures.

NÕUDMISE SEADUS — kui peale hinna on muud nõudmist mõjutavad tegurid püsivad, siis hinna suurenedes nõudmine väheneb ja vastupidi, hinna alanedes nõudmine suureneb.

PAKKUMINE — kaubakogus, mida pakkuja soovib müüa ning mida ta on ka võimeline antud ajahetkel turule tarnima olemasolevate hindade juures.

PAKKUMISE SEADUS — kui peale kauba hinna on teised pakkumist mõjutavad tegurid püsivad, siis hinna tõustes suureneb ka pakutav kogus ja vastupidi, hinna alanemine vähendab pakutavat kogust.

ÜLEJÄÄK — turusituatsioon, mille puhul kehtiva turuhinna juures tootja pakub rohkem, kui tarbija soovib osta.

PUUDUJÄÄK — turusituatsioon, mille puhul kehtiva turuhinna juures tarbija soovib osta rohkem, kui tootja on nõus pakkuma.

TASAKAALUHIND — hind, mille puhul müüjate poolt pakutav ja ostjate poolt nõutav kaubakogus on võrdne.

NÕUDMISE HINNAELASTSUS — nõudmise suhteline muutus sõltuvalt hinna suhtelisest muutusest.

NORMAALELASTSUS (e. ühikuelastsus) — hinna suhteline muutus tingib nõutava kaubakoguse samasuure suhtelise muutuse.

ÜLEELASTSUS (e. elastsus) — hinna suhteline alanemine tingib nõutava koguse suhteliselt suurema muutuse.

ALAELASTSUS (e. väheelastsus) — hinna suhteline muutus tingib nõutava koguse suhteliselt väiksema muutuse.

TÄIENDAV KAUP — kaup, mida tarbitakse koos mingi teise kaubaga.

ASENDAV KAUP — kaup, mis on võimeline asendama nõutavat kaupa.

NÕUDMISE KÕVER — joon, mis näitab kaubakogust, mida tarbijad soovivad erinevate hinnatasemete juures osta.

PAKKUMISE KÕVER — joon, mis näitab kaubakogust, mida pakkujad soovivad erinevate hinnatasemete juures müüa.

CETERIS PARIBUS PRINTSIIP — „teiste tingimuste püsimisel", põhimõte, mille puhul võib korraga muutuda vaid üks süsteemi mõjutavaist tegureist teise püsimisel konstantseina.

3. TARBIJA VALIKU TEOORIA.

3.1. NÕUDMIST MÕJUTAVAD TEGURID.

Majandusliku tegevuse eesmärk on inimeste vajaduste rahuldamine. Valdav osa neist vajadustest ilmneb nõudlusena turul. Inimesed kasutavad raha selliste kaupade hankimiseks, mida nad peavad endale sobivamaiks. Selle järgi, kuidas majanduskorraldus suudab rahuldada tarbijate nõudmist kaupade järele, hinnatakse tema toimimise tõhusust.

Turumajanduse tingimustes peavad ettevõtted valmistama selliseid kaupu, mida tarbijad soovivad osta. Kui ettevõtte toodang on ostjate seas nõutud, siis järelikult suurenevad ka tema tulud. See firma aga, kelle kaupade järele on vähene nõudlus, peab oma tegevuse peatselt lõpetama. Seega on ettevõtete eduka majandustegevuse eelduseks tema kauba ostjate vajaduste ja eelistuste põhimõtteline väljaselgitamine. Suur osa ettevõtjaid kulutab suuri summasid nõudmise uurimiseks ja selle mõjutamiseks. Üheks selliseks tarbija valikut uurivaks ja kujundavaks protsessiks on marketing (turundus).

Milliseid seaduspärasusi siis võime leida tarbija käitumisel ostjana ja valiku tegemisel paljude pakutavate kaupade seast?

Tarbija valikut (nõudmise mahtu ja suundi) mõjutavad nii tema enda subjektiivsed eelistused kui ka mitmed turul toimivad protsessid. Üldistatult võiks tarbija valiku uurimisel vaatluse alla võtta sellised aspektid nagu tarbija maitse ja tõekspidamised, sissetulekud, tema ootused tuleviku suhtes, maksevahendite kasutamise võimalused, aga ka pakutavate kaupade hinnad ja valik.

Loomulikult mõjutavad tarbija valikut laiemalt võttes ka riigipoolne turu reguleerimine, ühiskonna sotsiaalne struktuur ja riigi poliitilis-majanduslik olukord.

Tarbijate eelistuste (ingl. preferences) kujunemine on mitmetahuline ja keeruline protsess, mille selgitamiseks on lisaks majandusteadlastele vajalik ka psühholoogide, sotsioloogide, ajaloolaste ja mitmete teiste teadusharude esindajate osavõtt.

Eelnevas osas vaatlesime lähemalt kaupade hindade ja nõutava koguse vahelist sõltuvust. Hinnal on turumajanduses keskne osa ja seega keskendub tarbija valiku majanduslik analüüs paljuski hinna rolli selgitamisele nõudmise kujunemisel. Siinkohal olgu ära märgitud ka veel teised tarbija valikut kujundavad tegurid.

Esiteks, tarbija majanduslikku käitumist turul kujundavad mitmesugused **sotsiaal-majanduslikud tegurid.** Need koosnevad näiteks tarbija ealistest iseärasustest, tema perekonna suurusest, tarbija haridustasemest, töö iseloomust jne.

Teiseks, **tarbijate kogutulud piiritlevad ka üldiselt nõudmise suuruse,** so. tarbimiseks minevate kaupade koguhulga. Üldjuhul suureneb tarbija tulude kasvades ka antud kauba tarbimise koguhulk. Võib eeldada aga ka vastupidist juhtu. Nii näiteks kartuli tarbimine võib ostja tulude kasvades väheneda, kuna tarbija eelistab tulude kasvades hoopis kallimaid ja väärtuslikumaid toiduaineid. Seega on tegemist nõudmise struktuuri muutusega.

Sarnaselt tulude muutumisega mõjutavad nõudmise mahtu mingi konkreetse kauba järele ka teiste turul pakutavate kaupade hinnad. Juhul kui on tegemist üksteist ASENDAVATE KAUPADEGA, nagu näiteks kohv ja tee, siis neist ühe kallinemine vähendab nõudmist tema järele ning vastavalt suurendab nõudmist teisele samalaadsele kaubale. Üksteist TÄIENDAVATE KAUPADE puhul (näiteks auto ja bensiin) tingib neist ühe hinna langus suurenenud nõudluse nii autode kui bensiini järele.

Kolmandaks, nõudmise struktuuri ja mahtu mõjutavad ka **tarbija ootused tuleviku suhtes.** Nii näiteks eeldatav kauba hinna tõus või langus, tarbija enda tulude oletatav suurenemine või kahanemine, majanduse üldised arenguperspektiivid ja poliitiline situatsioon mõjutavad tarbija ostueelistusi ja nõudmise suurust.

Neljandaks, tarbija käitumist ostjana mõjutab ka **maksevahendite kättesaadavus ostjale.** Peale püsiva sissetuleku (näiteks palga näol) suurendab tarbija ostuvõimet veel võimalus saada ostukrediiti ja muid maksevahendeid. Tänapäeva arenenud maades on välja kujunenud ulatuslik järelmaksu-ostusüsteem, mis oluliselt laiendab võimalusi jooksvate tarbimisvajaduste rahuldamiseks.

3.2. PIIRKASULIKKUSE TEOORIA.

Järgnevalt vaatleme mõningaid üldisi lähtekohti tarbija majandusliku käitumise kohta turusituatsioonis.

Tarbija valikut (nõudmist) teoreetiliselt üldistavatest nn. tarbija valiku mudelitest on piirkasulikkuse teooria üks vanemaid ja üksikasjalikumaid. Enam kui sajandivanune piirkasulikkuse teooria põhineb järgnevatel eeldustel:

1) kaupu ostetakse selleks, et nende tarbimisest saada rahulolu e. kasu;

2) tarbijad kulutavad oma piiratud vahendeid nii, et nende poolt omandatud kaup tooks võimalikult suurema rahulolu, oleks seega maksimaalselt kasulik;

3) tarbitava kauba koguhulga ja selleks tehtavate kulutuste kasvades suureneb ka rahulolu ja saadava kasulikkuse hulk. Kuid mingi konkreetse kauba tarbimise ühe ühiku lisandumisel ei kasva rahulolu (kasulikkus)

mitte võrdeliselt, vaid suhteliselt. Igas lisanduvas kaubaühikus on kasulikkust tarbija jaoks suhteliselt vähem. Seega oletatakse tarbija jaoks kahanevat kasulikkust igast lisanduvast tarbitava kauba ühikust;

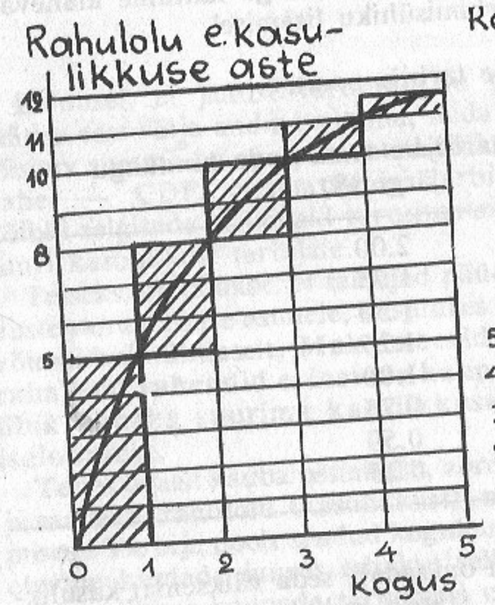
4) rahulolu e. kauba kasulikkust saab mõõta.

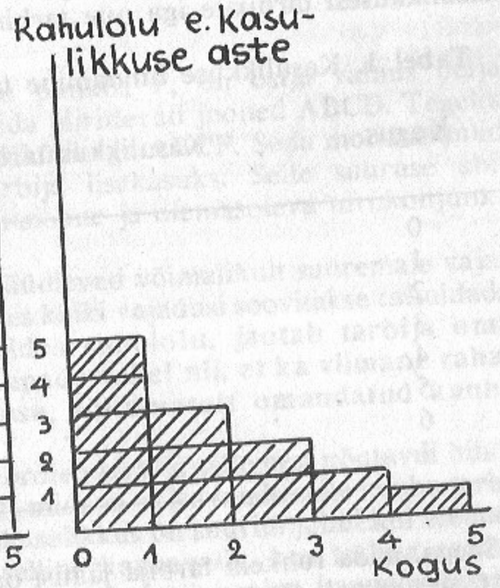
Antud teooria eeldab, et kauba tarbimise lisandumisel suureneb ka tarbija rahulolu. **Kasulikkuse hulka, mille võrra lisandub tarbijale rahulolu, nimetatakse lisa- e. PIIRKASULIKKUSEKS.**

Iga uus tarbimisühik suurendab kogukasulikkust, kuigi vähemal määral võrreldes kauba koguselise kasvuga Iga järgnev kauba tarbimise ühik toob endaga üha vähem juurde rahulolu (kasulikkust) kuni kasulikkuse kasv peatub. Seega samastatakse viimasena kasutatud tarbimisühikut selle piiriga, kus tarbija seda kaupa enam ei vaja. Sellist suurust nimetataksegi piirkasulikkuseks. Levinud on aga ka piirkasulikkuse samastamine selle lisakasulikkusega, mida annab tarbijale iga lisandunud tarbitav kaubaühik. Joonisel 1 on toodud kogukasulikkuse kasvu ja piirkasulikkuse languse kõver. Joonisel 2 selgitatakse piirkasulikkuse kõvera moodustumise mehhanismi.

Joonis 1. Kogutarbimine ja piirkasulikkus.

Joonis 2. Piirkasulikkuse kahanemine.





Seega KOGUKASULIKKUS on rahulolu summa (kasulikkus kaupade tarbimisest), mis suureneb iga järgneva tarbimisühiku lisamisel. Piirkasulikkus on aga rahulolu (kasulikkus), mida annab lisanduv omandatud kaubaühik.

Eelöeldule tuginedes võime formuleerida ka mitmeid järeldusi ja selgitada kaupade väärtuse kujunemise protsessi.

Esiteks, mida rohkem mingit kaupa tarbitakse e. mida suurem on vajaduse rahuldatuse aste antud kauba järele, seda väiksemaks selle kauba väärtust hinnatakse. Seega, mida enam üks või teine kaup on kättesaadav, seda kiiremini küllastub temast tarbija ning seda vähem väärtuslik see ostjale tundub. Teisest küljest, mida haruldasem on mingi kaup, seda kõrgemat väärtust omab ta tarbija silmis. Antud väidet selgitame kahe kauba — joogivee ja kulla näitel. Meile tavalistes tingimustes on vesi palju madalama väärtusega kui väärismetallid. Vastupidiselt aga võib oletada, et ekstremaalsetes tingimustes, näiteks veevaeses kõrbes, omab napp joogivesi mingil ajahetkel tarbijale palju suuremat väärtust kui kuld.

Piirkasulikkuse teooria puhul eeldatakse, et **tarbija on võimeline määratlema kauba ostust omandatud rahulolu (kasulikkust) rahalises väärtuses ja seega võib ta võrrelda seda tegelike kaupade hindadega turul.** Oletame, et müüakse jäätist, mille turuhind on $ 1. Eeldame, et tarbija hindab esimest ühikut ostetud jäätist kasulikkuse poolest hoopis kõrgemalt — $ 1.75, teist ostetud jäätist vastavalt $1. 50 jne. (vt. Tabel 1). Seega eelnevalt öelduga lähtume alanevast kasulikkusest tarbijale iga uue tarbimisühiku lisamisel.

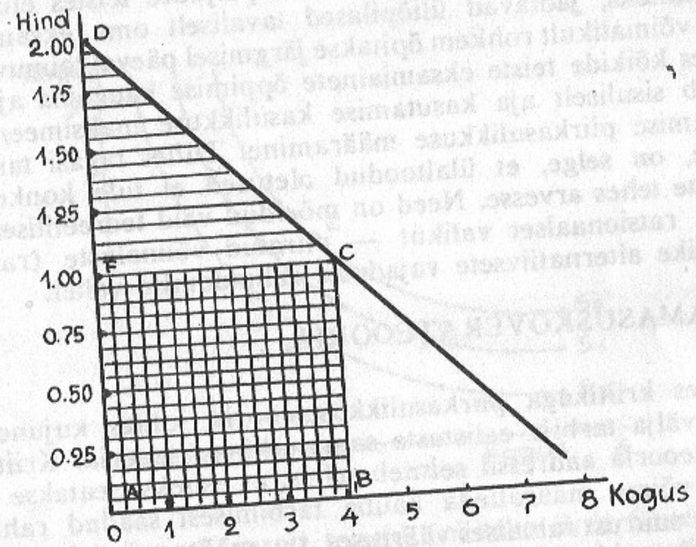
Tabel 1. Kasulikkuse hindamine tarbija poolt.

Kogus	Kasulikkus tarbijale tema enda hinnangu järgi ($)
0	2.00
1	1.75
2	1.50
3	1.25
4	1.00
5	0.75
6	0.50
7	0.25

Seega, mida rohkem tarbija jäätist omandab, seda väiksemat kasulikkust see temale kujutab. Neljanda jäätise puhul võrdsustub tarbija poolt saadud subjektiivne rahulolu jäätise tegeliku hinnaga. Järgmise

ostetud jäätise kasulikkus tarbija silmis on juba väiksema väärtusega kui selle jäätise eest nõutav hind, seega tema jaoks puudub selle ostmisel mõte. Joonisel 3 on selgitatud sellist mõistet nagu tarbija lisakasu, mis tekib seeläbi, et ostja enese silmis on omandatud kaupadel suurem rahaline väärtus, kui antud juhul selle kaubakoguse eest küsitakse.

Joonis 3. Tarbija poolt omandatud lisakasu.



Eeldusel, et jäätise turuhind on punktis F, on ostja valmis nelja jäätise eest välja andma summa, mida piiritlevad jooned ABCD. Tegelik küsitav summa on aga piiritletud ristkülikuga ABCF. Seda moodustunud vahet — CDF, nimetataksegi tarbija lisakasuks. Selle suuruse abil võibki selgitada erinevaid turusituatsioone ja olemasoleva turukonjunktuuri kasulikkust tarbijale.

Teiseks, oletatakse, et tarbijad püüdlevad võimalikult suuremale vajaduste rahuldamise astmele, kusjuures kõiki vajadusi soovitakse rahuldada võimalikult ühtlaselt. **Maksimeerides rahulolu, jaotab tarbija oma rahalised vahendid erinevate kaupade vahel nii, et ka viimane rahaühik annaks suurima kasulikkuse, sõltumatult omandatud kauba iseloomust.**

Tehes otsust kauba ostmiseks, võrdleb tarbija selle eest nõutavat hinda ja saadavat rahulolu (kasulikkust), mida ta võiks saada selle kauba tarbimisest. Tarbija poolt saadud kogukasulikkus on suurim juhul kui olemasolevate hindade juures tehakse selline kaubavalik, kus tarbija saadud piirkasulikkus kaupade tarbimisel on proportsionaalne kaupade hinda-

dega. Seega eeldatakse, et suhe PK:H (piirkasulikkus jagatud hind) on ka viimasena kulutatud rahaühiku puhul kaupade juures ühesugune. Järelikult:

$PK_1:H_1 = PK_2:H_2 = PK_3:H_3$ = üldine piirkasulikkus ühe rahaühiku kohta.

Näiteks ostab tarbija nööpe ja nõelu. Kui kogu rahahulga kulutamisel osutuks nööpide kasulikkus palju suuremaks kui nõelte oma, siis tarbija käituks ratsionaalselt, kui ostaks ainult nööpe.

Selline oletus kehtib üldjuhul ka paljudes teistes elusituatsioonides. Nii, näiteks, jaotavad üliõpilased tavaliselt oma eksamieelsed tunnid nii, et võimalikult rohkem õpitakse järgmisel päeval toimuva eksami ainet, lükates kõikide teiste eksamiainete õppimise kaugema aja peale. Seega toimub sisuliselt aja kasutamise kasulikkuse maksimeerimine, so. aja kasutamise piirkasulikkuse määramine. Tulles tagasi tarbimiseelistuste juurde, on selge, et ülaltoodud oletused ei tule konkreetsel tarbijal sisseoste tehes arvesse. Need on mõeldud vaid teoreetiliselt põhjendama tarbija ratsionaalset valikut — piiratud võimaluste (raha) jaotumist võimalike alternatiivsete vajaduste rahuldamise vahel.

3.3. SAMASUSKÕVERATEOORIA.

Seoses kriitikaga piirkasulikkuseteooria suhtes kujunes 1930-ndail aastail välja tarbija eelistuste samasuskõverateooria. Kriitika piirkasulikkuseteooria aadressil seisneb selles, et esiteks, seatakse kahtluse alla tarbija võime määratleda kauba tarbimisest saadud rahulolu (kasulikkuse) suurust rahalises väärtuses, s.o. mõõta rahulolu. Teiseks, vastustatakse ka seda oletust, et on võimalik võrrelda erinevate inimeste saadud rahulolu (kasulikkust) ühe ja sama kauba tarbimisest.

Erinevalt piirkasulikkuseteooriast, kus tarbija peaks määratlema saadud kasulikkuse suuruse, piisab samasuskõverateooria kohaselt tarbijal ainult järjestada kaubad oma tarbimiseelistuse järgi.

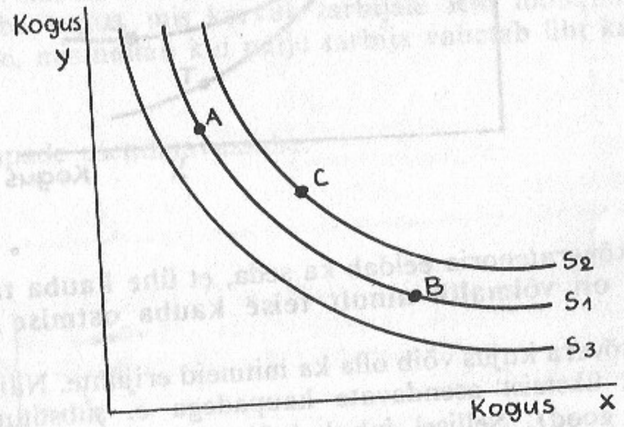
Samasuskõverateooriat on ülevaatlik esitada kolmest aspektist. Esiteks, selgitame samasuskõvera olemust ja samasuskõverate kaarti, järgnevalt uurime eelarvejoone abil tarbija valikuvõimalusi ning lõpuks selgitame tarbija valiku seaduspärasusi sõltuvalt kaupade hindade ja tarbija tulude muutustest.

3.3.1. Tarbimise samasuskõver.

Tarbija valikuvõimalusi mitmete kaupade hulgast saab esitada samasuskõverate abil. Kui tarbija peaks tegema kahe esitatud kauba hulgast mingisuguse valiku (st. koostama kaubakorvi kaubast x ja kaubast y), siis SAMASUSKÕVER **peegeldab tarbijale võrdväärseid võimalikke kaubavalikuid.** Joonisel 4 on esitatud tüüpilised samasuskõverad S_1,

S_2, S_3. Näiteks punktides A ja B (joonel S_1) tehtud kaubakoguste valikud on tarbija seisukohalt samaväärsed — valitud kaubakogused neis punktides annavad tarbijale võrdväärse kasulikkuse. Samasuskõverate kujutamist graafikul nimetatakse samasuskõverate kaardiks.

Joonis 4. Samasuskõverate kaart.



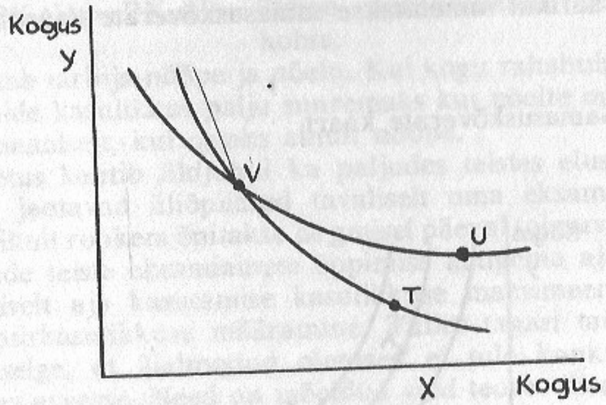
Liikudes ühelt samasuskõveralt teisele (näiteks S_1-lt S_2-le) tarbija rahulolu suureneb, kuna tarbitud kaupade kogumäär kasvab. Seega, **mida kaugemal teljestiku algpunktist samasuskõver asetseb, seda kõrgem on tarbija rahulolu tase.** Nii on näiteks punkt C tarbija seisukohalt soodsam, kui kehtiv kaubavalik punktides A ja B, kuna saadava kauba kogus on suurem. Seega ka tarbija rahulolu (kasulikkus) suurema hulga kaupade tarbimise puhul kasvab.

Üldiselt peegeldavad samasuskõverad vaid antud kahe kauba koguste eelistust tarbija poolt. Samal ajal puudub võrdlusaste teiste kaupade tarbimisest saadud rahuloluga, mis on ka samasuskõverateooria üheks puuduseks.

Oletatakse, et tarbija eelistused on TRANSITIIVSED. See tähendab seda, et kui tarbija peab kilo õunu paremaks kui kilo pirne ja kilo pirne paremaks kui kilo kartuleid, siis peab ta ka kilo õunu paremaks kui kilo kartuleid. Sellisel eeldusel ei tohi ka samasuskõverad lõikuda.

Seega punkt V ja punkt T, asudes ühel samasuskõveral, on samaväärsed. Samal ajal on ka punktid V ja U samaväärsed. Sellest lähtudes peaksid olema ka punktid U ja T samaväärsed, mis aga ei pea paika, kuna punktis U tarbitakse rohkem kaupa kui punktis T.

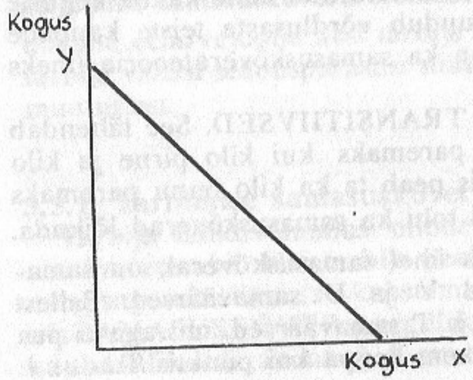
Joonis 5. Samasuskõverate lõikumine.



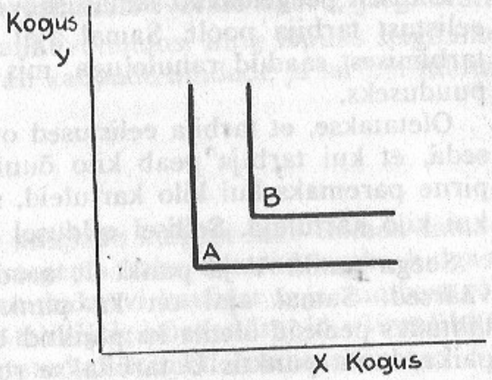
Samasuskõverateooria eeldab ka seda, et **ühe kauba tarbimise suurendamine on võimalik ainult teise kauba ostmise vähendamise arvel.**

Samasuskõvera kujus võib olla ka mitmeid erijuhte. Näiteks joonisel 6 on tegemist üksteist asendavate kaupadega e. substituutidega (ingl. substitution good). Sellisel juhul (näiteks saia ja leiva puhul) peab tarbija neid kaupu täiesti samaväärseteks, s.o. ühe kauba tarbimise vähendamine korvatakse teise kauba tarbimise samasuure suhtelise kasvuga.

Joonis 6. Asendavate kaupade samasuskõver.



Joonis 7. Täiendkaupade samasuskõver.

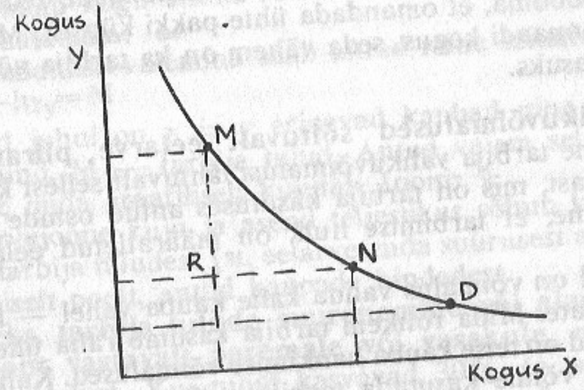


Teine erandlik juhus on kujutatud joonisel 7. Siin on tegemist absoluutsete täiendkaupadega e. komplementaarsete kaupadega (ingl. complementary good), st. ühe kauba tarbimine on otseselt seotud teise kauba olemasoluga. Selline olukord on näiteks kinnaste puhul, kui kaup teljel y on parema käe ja x teljel vasaku käe oma.

Tarbija rahulolu kasv antud situatsioonis sõltub mõlema käe kinnaste lisamisest (nihe punktist A punkti B). Üldjuhul aga tuleks pidada siiski antud näiteid erandlikeks.

Järgnevalt vaatleme samasuskõvera kalde majanduslikku tähendust. Joonisel 8 on kõvera kalle punktide M ja N vahel RM/RN. RM on see kauba kogus, millest tarbija loobub siirdudes punktist M punkti N. RN on see kauba kogus, mis korvab tarbijale RM loobumise. Seega RM/RN on suhe, mis näitab kui palju tarbija vahetab üht kaupa teise vastu.

Joonis 8. Kaupade asendatavussuhe.



Seega kutsutakse seda suhet, mida näitab samasuskõvera kalle, ka ASENDATAVUSE PIIRSUHTEKS. Seda võib märkida ka APS=y/x. Kui tarbija punktis M (Joonis 8), kus tal on kasutada suhteliselt palju kaupa y, loobub osast sellest, et saada samaväärset teist kaupa x. Punktis D on aga suhteliselt vähese kaubakoguse y juures selle väärtus tarbijale kasvanud, ning selle vastu tahetakse saada palju enam kaupa x. Seega on tegemist alaneva asendatavuse piirsuhtega. See olemus on üsna lähedal kahaneva piirkasulikkuse teooriale.

Antud oletust selgitame järgmise numbrilise näitega. Oletame, et tarbijal on tegemist kahe kaubaga, limonaadi ja küpsistega.

Tabel 2. Erinevate kaupade asendatavussuhe.

Limonaad, pudel	Küpsised, pakk	Vahetatavussuhe
48	1	
40	2	8/1
33	3	7/1
27	4	6/1
22	5	5/1
18	6	4/1
15	7	3/1
13	8	2/1
12	9	1/1

Tabelist nähtub, et mida rohkem on tarbijal limonaadi, seda rohkem on ta nõus sellest loobuma, et omandada ühte pakki küpsist. Mida väiksemaks jääb aga limonaadi kogus, seda vähem on ka tarbija nõus sellest loobuma küpsiste kasuks.

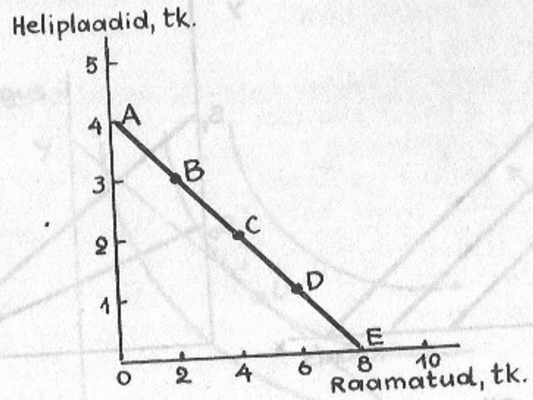
3.3.2. Tarbija valikuvõimalused sõltuvalt eelarve piirangutest.

Järgnevalt vaatleme tarbija valikuvõimalusi lähtuvalt sellest kindlaksmääratud rahasummast, mis on tarbija käsutuses antud ostude sooritamiseks. Seega eeldame, et tarbimise hulk on määratletud eelarveliste piirangutega.

Oletame, et tarbijal on võimalus valida kahe kauba vahel — kas osta raamatuid või heliplaate. Mida rohkem tarbija kasutab raha ühe kauba ostuks, seda piiratumad on teise kauba hankimise võimalused. Kahe alternatiivse kauba puhul võime kasutada tarbija valikuvõimaluste selgitamiseks nn. EELARVEJOONT. Joonisel 9 on raamatud horisontaalteljel ning heliplaadid vertikaalteljel.

Iga punkt antud joonel esindab kindlat valikukogust (tarbimiskorvi). Olgu näiteks raamatu hind $ 5 tk. ja heliplaadil $ 10 tk. Oletame, et ostjal on kasutada nendeks ostudeks eelarves $ 40. Kui see raha kasutatakse ära nelja heliplaadi ostmiseks (punkt A), siis puudub võimalus raamatute ostuks. Kui aga ostetakse vaid raamatuid (punkt E), siis heliplaatide jaoks raha ei jätku. Seega EELARVEJOON **näitab kaubakogust, mida tarbija saab antud tulude ja kaupade olemasolevate hindade juures hankida.** Eelduseks on ka see, et mingi kaubakoguse

Joonis 9. Tarbija valik eelarve piirangu tingimustes.



valik hõlmab kogu antud eelarve kaupade ostuks, ilma et osa sellest jääks kasutamata.

Matemaatilise valemina saab antud näite esitada kujul:

$$h_1x + h_2y = M$$

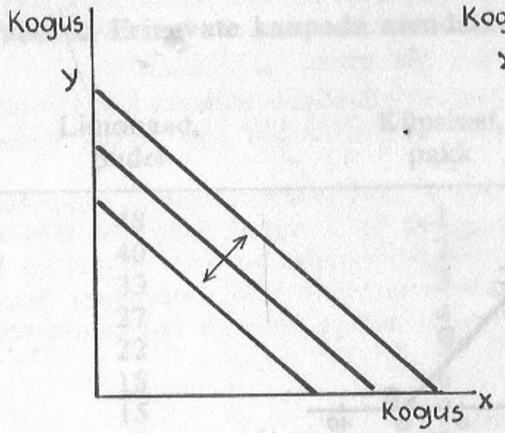
Antud juhul on x ja y erinevad kaubad ning h_1 ja h_2 nende ühe ühiku hind, M — tarbija tulud. Antud valem selgitab eelarvepiirangu olemust, mida graafiliselt kujutab Joonis 9.

Eelarvejoone kuju ja asend teljestikus sõltub kahest põhilisest tegurist — tarbija tuludest (st. eelarve enda suurusest antud kaupade ostuks) ning teiselt poolt, antud kaupade hindadest.

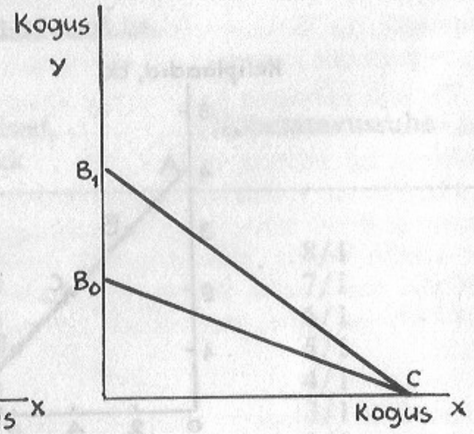
Esiteks, **tarbija tulude suurenemine või alanemine nihutab eelarvejoont vastavalt paremale või vasakule, muutmata sealjuures tema kallakut.** Kui tulud kasvavad 30% (e. suureneb eelarve), siis tarbija saab osta ka samavõrra rohkem kaupu. Joonisel 10 ongi kujutatud eelarvejoone nihked sõltuvalt tarbija eelarve muutustest.

Hindade muutus mõjutab aga eelarvejoone kallakut (Joonis 11). Näiteks, kui heliplaatide hind h_2 langeb, punkt B_0 nihkub asendisse B_1. See näitab, et tarbija võib nüüd osta heliplaate suuremal määral. Punkt C püsib samas asendis. Seega ka juhul, kui tarbija tahab osta kogu eelarve ulatuses ainult raamatuid, ei saa ta neid endisega võrreldes rohkem.

Joonis 10. Tulude mõju eelarvejoonele.



Joonis 11. Hindade mõju eelarvejoonele.



Hindade mõju võiks tarbija valikus jagada kaheks. Ühelt poolt **mõjutab hindade ühtlane tõus või langus tarbija ostujõudu**, seega toimib sarnaselt üldise eelarve muutusega. Teiselt poolt, **ebaühtlane hinna muutus toob kaasa ka üldise tarbimisstruktuuri muutuse.** Sellist hindade muutumise mõju kaupade nõudmisele nimetatakse asendatavusmõjutuseks, mille puhul kallinenud kaupade tarbimine asendatakse odavamate kaupadega.

3.3.3. Tarbija valik.

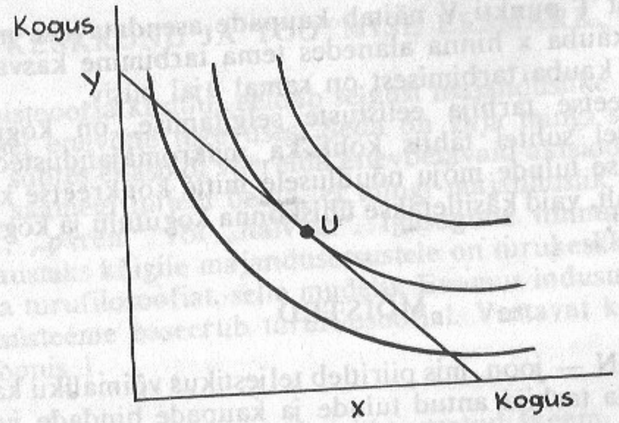
Järgnevalt saame konkretiseerida tarbija valikuprintsiipe, lähtudes tema eesmärgist maksimeerida rahuloluastet ehk kasulikkust saadud kaupade ostust. Asetades eelarvejoone ja samasuskõverad ühte teljestikku, oletame tarbija valikuks punkti U (Joonis 12).

Tarbimisrahulolu maksimeeriv ostja püüdleb võimalikult suurema kaupade tarbimishulga poole, mida samasuskõverate kaardil tähistab teljestiku alguspunktist võimalikult kaugel asuv samasuskõver. Eelarvejoone nihkumisel vasakule või paremale lõikub ta erinevate samasuskõveratega. Lõikumispunkt kõrgemal asuva samasuskõveraga (punkt U) ongi tarbijale soodsaim olemasolevaist tarbimisvõimalustest.

Üldistatult võiks TARBIJA VALIKU põhimõtte sõnastada järgnevalt: **tarbija kasutab olemasolevaid tulusid suurimat rahulolu (kasulikkust) tooval viisil, jagades tulu erinevate ostetavate kaupade vahel nii, et kaupade asendatavuse piirsuhe oleks võrdne nende hinnasuhtega.**

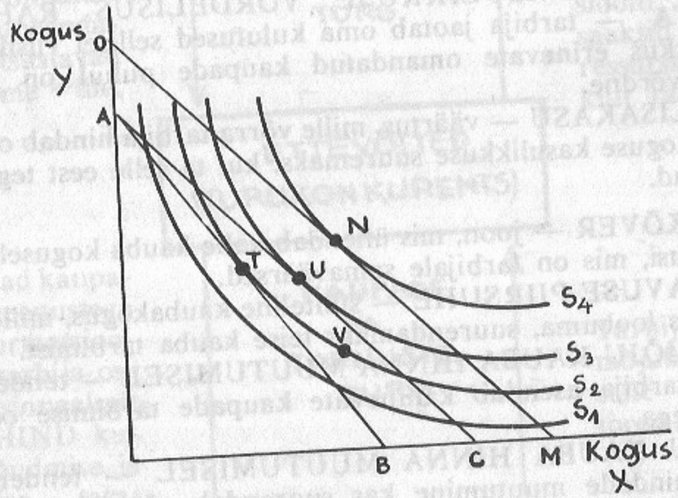
Punkti U nimetatakse ka TARBIJA TASAKAALUPUNKTIKS. Tarbija valikueelistuste püsivuse juures tasakaal muutub sõltuvalt tarbija tulude või kaupade hindade muutusest.

Joonis 12. Tarbija valiku optimeerimine.



Joonis 13 aga näitab, et kaupade hinna alanedes on tarbijal võimalus jõuda kõrgemale rahulolu tasandile. Hinna alanedes ning tarbija tulude püsides samana, tulude ostujõud tõuseb. Kuigi hinna alanemisel tarbija valikule on sama mõju kui tulude kasvul, mõjutavad nad eelarvejoont erinevalt.

Joonis 13. Tulu- ja hinnamõjutused tarbija valikus.



Kauba x hinna alanedes tarbija tasakaal on nihkunud samasuskõvera S_2 punktist T kõrgemat rahulolu esindavasse samasuskõvera S_3 punkti U. See on hinnamuutuse kogumõju. Eelarvejoon nihkub vastavalt endise AB asemel asendisse AC.

Oletame seejärel, et eelarvejoon on AC. Tasakaalupunkti nihkumine punktist U punkti N näitab tarbija tulude kasvu ning eelarvejoone nihkumist asendisse OM.

Nihe punktist T punkti V näitab kaupade asendatavuse mõjutegurit. See näitab, et kauba x hinna alanedes tema tarbimine kasvab kauba y arvel, rahulolu kauba tarbimisest on samal ajal püsiv.

Peale konkreetse tarbija eelistuste selgitamise, on kogutulude ja -kulude vahelisel suhtel tähtis koht ka makromajandusteoorias. Sel juhul vaadeldakse tulude mõju nõudlusele mitte konkreetse kauba läbimüügi seisukohalt, vaid käsitletakse ühiskonna kogutulu ja kogutarbimise vahelist seost.

MÕISTED

EELARVE JOON — joon, mis piiritleb teljestikus võimaliku kahe kauba koguse, mida tarbija antud tulude ja kaupade hindade juures saab omandada.

KOGUKASULIKKUS — kasulikkuse summa (rahulolu antud kauba tarbimisest), mis suureneb iga lisanduva kaubaühiku tarbimisest.

PIIRKASULIKKUS — tarbija rahulolu kasv sõltuvalt tarbitava kaubaühiku lisandumisest.

KAHANEVA PIIRKASULIKKUSE SEADUS — kaupade tarbimise suurenemisel piirkasulikkus iga lisanduva kaubaühiku puhul suhteliselt alaneb.

KAUPADE PIIRKASULIKKUSE VÕRDELISUS RAHAÜHIKU KOHTA — tarbija jaotab oma kulutused sellisel viisil, kus piirkasulikkus erinevate omandatud kaupade puhul on rahaühiku kohta võrdne.

TARBIJA LISAKASU — väärtus, mille võrra tarbija hindab omandatud kaubakoguse kasulikkuse suuremaks, kui ta selle eest tegelikult on maksnud.

SAMASUSKÕVER — joon, mis ühendab kahe kauba koguselisi valikuvõimalusi, mis on tarbijale samaväärsed.

ASENDATAVUSE PIIRSUHE — suhteline kaubakogus, millest tarbija on nõus loobuma, suurendamaks teise kauba tarbimist.

ASENDUSMÕJU KAUBA HINNA MUUTUMISEL — tendents, mille puhul tarbija asendab kallinevate kaupade tarbimise odavamate kaupadega.

TULUMÕJU KAUBA HINNA MUUTUMISEL — tendents, mille puhul hindade muutumine kas suurendab või vähendab tarbija ostuvõimet, seega muutub ka tarbija nõudmine kaupade järele.

TARBIJA VALIKU PÕHIMÕTE — tarbija jaotab oma tulud kaupade ostmiseks viisil, kus kaupade asendatavuse piirsuhe on võrdne nende hinnasuhtega.

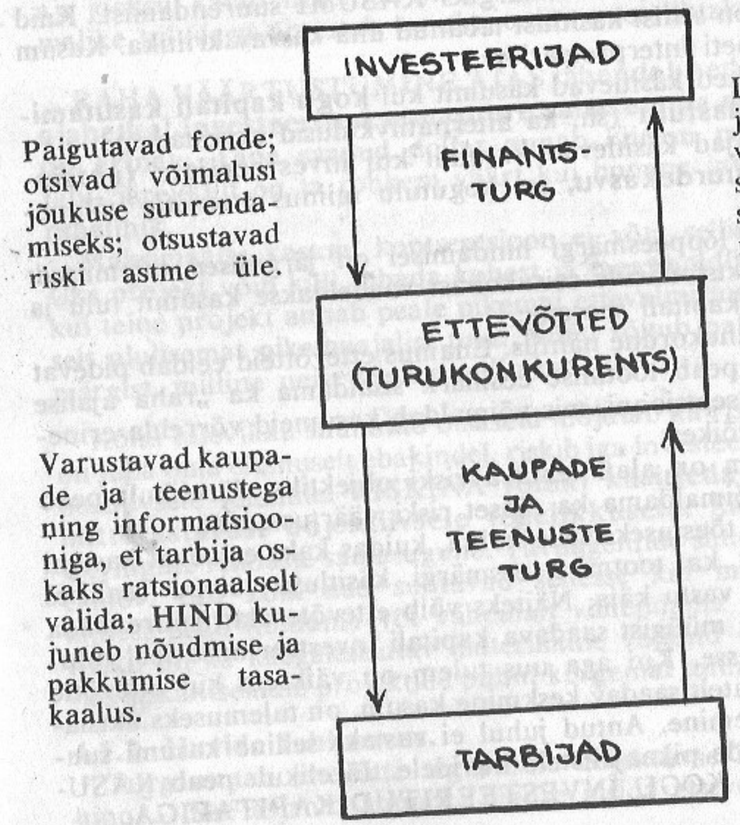
4. ETTEVÕTTE TEGEVUSE EESMÄRK.

4.1. TURUKESKKOND JA TOOTMISE EESMÄRK.

Pakkumisteooria käsitlus eeldab selgust majanduslike eesmärkide formuleerimisel ettevõtte tegevuses. Seda on vaja mingi standardi loomiseks, mille suhtes edaspidi võrrelda ettevõetavaid aktsioone. Selle etaloni suhtes me saamegi hiljem öelda, et mingi majanduslik otsus on „halb" või „hea", „parem" või „halvem". Igasugune hinnang on suhteline.

Kuna taustaks kõigile majandusotsustele on turukeskkond, siis on oluline mõista turufilosoofiat, selle mudelit. Enamus industriaalühiskondade majandussüsteeme baseerub turufilosoofial. Vastavat keskkonda iseloomustab Joonis 1.

Joonis 1. Ettevõtte turukeskkona lihtsustatud skeem.



Ettevõtted lasevad oma fondide suurendamiseks välja mitmesuguseid väärtpabereid. Finants- e. väärtpaberite turul ostavad neid investeerijad, tehes seda omakorda enda jõukuse suurendamiseks. Ettevõtted paigutavad saadud fondid kapitali e. investeeringutesse, et tarbija nõudmiste rahuldamise kaudu kaupadele ja teenustele suurendada oma heaolu.

Investeerijatel on vabadus investeerida, tarbijal vabadust valida kaupu ja teenuseid, ning ettevõtetel jääb üle lihtsalt õigeaegselt reageerida turuagentide kollektiivsetele valikutele. See ongi üldjoontes turumajanduse filosoofia. Süsteemi üks lüli saab vaid siis efektiivselt tegutseda, kui ka kõik teised lülid on samaefektiivsed ja oma otsustes vabad.

Täiusliku turu tingimustes (täiuslik konkurents, ratsionaalsed ning hästi informeeritud investeerijad ja tarbijad) viib taoline süsteem iseenesest ressursside efektiivseimale paigutamisele majanduses. Suuremat tulu saavad need ettevõtted, mis parimal viisil teenivad tarbija huve. Nende päralt on ka suurem osa turust. Investeerijad paigutavad oma fondi just sellistesse ettevõtetesse, seega veelgi kontsentreerides ressursse ühiskonna majanduslikke eesmärke paremini teenivatesse majandusüksustesse.

Enamus Lääne majandusteooriaid on pikka aega pidanud tootmise liikumapanevaks jõuks ja põhieesmärgiks KASUMI suurendamist. Kuid viimastel aastatel on sellist käsitlust tabanud üha kasvav kriitika. Kasum ise on olnud mitmeti interpreteeritav:

1) Majandusmehed käsitlevad kasumit kui **kogu kapitali kasutamisest tekkinud puhastulu** (sh. ka alternatiivkulusid arvestades).

2) Raamatupidajad käsitlevad kasumit kui **investeerijate (aktsionäride) omandi juurdekasvu**, so. kogutulu miinus ettevõtte võlgnevused.

Sellisel tootmise lõppeesmärgi hindamisel on järgmised tulemused:

1) omanike e. aktsionäride seisukohast vaadeldakse kasumit tulu ja kogu investeeritud kapitali seosena;

2) kasum ei ole ühekordne nähtus. Enamus ettevõtteid eeldab pidevat kasumit. Järelikult peab tootmise eesmärk sisaldama ka „raha ajalise väärtustumise" kontseptsiooni, mis võimaldab kasumeid võrrelda erinevate ajaperioodide lõikes;

3) oletatav kasum on alati teatava riski objektiks. Järelikult peab tootmise eesmärk võimaldama ka täpset riski väärtustamist.

Olgu järgnev lõik tõestuseks selle kohta, kuidas kaks erinevat kasumi ja sellest tulenevalt ka tootmise eesmärgi käsitlust võivad reaalses elus teineteisele risti vastu käia. Näiteks võib ettevõte alati suurendada kogukasumit aktsiate müügist saadava kapitali investeerimise teel tulutoovatesse projektidesse. Kui aga uus tulem on väiksem kui ettevõtte senistelt investeeringutelt saadav keskmine kasum, on tulemuseks aktsiatulu suhteline vähenemine. Antud juhul ei vastaks selline kasumi suurendamine aktsionäride pikaajalistele huvidele. Järelikult peab KASUMIT vaatlema seoses KOGU INVESTEERITUD KAPITALIGA.

Ülalöeldul on otsene seos dividendide poliitikaga. Üheks aktsiatulu suurendamise võimaluseks on kogu saadava tulu reinvesteerimine (akumuleerimine) tootmisse dividendide maksmise arvelt. Aktsionärid pole aga alati huvitatud investeerimisest suhteliselt vähest tulu tõotavatesse projektidesse. Võib-olla oleks aktsionärid ise suutnud dividendidena saadud tulu paremini kasutada.

Kui olemasolev kapital kuulub aktsionäridele (nn. „avalik ettevõte"), peab ettevõtte poolt saadav tulu alati vastama aktsionäride mõistlikele ootustele. Kui see nii ei ole, võivad pettunud investeerijad müüa oma aktsiad ära ning tagajärjena langeks aktsiate hind.

Vahemärkus: eraldi majandusliku sektori moodustavad kasumile mitteorienteeritud ettevõtted nagu haiglad, ülikoolid jms. Nad loovad kaupu ja teenuseid tarbija jaoks hinnaga, mis ei pea sisaldama kasumit.

4.1.1. Aeg ja risk.

Aeg ja risk on kõigi ettevõtte tootmisotsuste kaks võtmetegurit. Nad on kõigi otsuste taustaks. Näiteks, kui ettevõte võtab ette uue investeeringu, siis teeb ta seda arvestusega, et projekt toob tulevikus tulu ja aja jooksul katab nii tehtud kulutused kui annab kasumit. Tulevaste võimalike tuludega arvestab ka aktsionär, ostes lihtaktsiaid.

RAHA VÄÄRTUSTUMINE AJAS **tähendab seda, et kahel erineval ajahetkel investeeritud samasuure rahasumma majanduslik väärtus on erinev.** Täna saadud dollar annab kiiresti reinvesteerides mingit tulu, järelikult on ta rohkem väärt kui homme investeeritud samasuur rahaühik.

Maksimaalse kasumi kontseptsioon ei võta sellist ajategurit arvesse. Üks projekt võib küll lubada kohest ja tagasihoidlikku tulu, samal ajal, kui teine projekt annab peale pikemat ettevalmistusperioodi potentsiaalselt olulisemat pikemaajalist tulu. Nüüd sõltub palju just tootmise eesmärgist, milline neist teedest valitakse.

Kõiki tulevikku suunatud otsuseid mõjutab ka riskitegur. Kuna tulevik on juba oma olemuselt ebakindel, riskib iga investeerija, kes loodab teatud positiivsele tulemile. RISKINA **võibki käsitleda tulevikuhinnangute mittevastavust objektiivsele tegelikkusele.** Siiski pole kõigi investeeringute riskiaste samasugune. Turuagentide suhtumine riski on samuti erinev. Ent kõik nad suhtuvad sellesse kui millessegi negatiivsesse, millest peab hoiduma või vähemalt vähendama niipalju kui võimalik. Riskil on ka käegakatsutav materiaalne väljund — investeerijad nõuavad riskantsemate projektide puhul kõrgemat tulumäära e. riskipreemiat.

4.1.2. Huvide lahknevus.

Turg annab ettevõtte tegevusele objektiivse hinnangu läbi aktsiate hinna. See asjaolu annabki õiguse otsida ettevõtte tegevuse eesmärki

just AKTSIATE TURUHINNAS VÄLJENDUVA AKTSIONÄRIDE OMANDI KASVATAMISES. Tingituna erinevatest eelistustest ei tarvitse kõigi aktsionäride huvid kokku langeda. Igal juhul jääb neil alati õigus ja võimalus oma aktsiaid kõrgema hinnaga ära müüa ja leida oma fondidele tulusamat rakendust.

Ettevõtte juhtkonna otsused tulenevad seega ühelt poolt üldistest turu seadustest ja eelistustest ning teiselt poolt individuaalsete aktsionäride huvidest. Ja kuna mänedžerid peavad oma tegevuses arvestama eelkõige turu seadusi, peitubki siin objektiivne võimalus teatavate vastuolude tekkimiseks aktsionäride e. omanikega.

Tootmise eesmärgi ühene defineerimine on lihtsam teistes vähem „avalikes" organisatsioonilistes vormides nagu sooloettevõte ja partnerettevõte. Teisest küljest on selle eesmärgi leidmine raskem, kuna omaniku vara suurendamise kõrval võib lõppeesmärgiks olla midagi hoopis isiklikku. Üheks kindlamaks põhjuseks on siin peremeheks olemise, iseenese üle käsutamise tunne, teadmine, et sina ise teed ja otsustad. Seepärast ei kahandagi väikeettevõtete hulka ja juurdekasvu asjaolu, et töötamine kuskil suures ettevõttes oleks puht majanduslikest kaalutlustest lähtudes kasulikum. Peremees on nõus loovutama osa tulust peremeheks olemise eest.

Siiski on sellisel tootmise eesmärgi tõlgendamisel ka omad puudused. Aktsionärid ei tarvitse olla „hästi informeeritud ja ratsionaalsed". Näiteks võivad ettevõtted omal äranägemisel suurendada kasumit lühiajaliselt kärpides teatavaid kulutusi (teaduslikud uurimistööd, reklaam, seadmete hooldus jne.). Kui sellised kärped muutuvad süstemaatiliseks, avaldab see mõju ettevõtte konkurentsivõimele. Aktsionärid võivad sellist kasumi tõusu valesti tõlgendada — aktsiate hind võib isegi tõusta. Seda aga ainult seni, kuni informatsioon mänedžeride tegelikust poliitikast jõuab investeerijateni. Ühesõnaga, siin on teatud mängumaa spekulatsioonidele. Seda enam, et ka investeerijate suhtumine, nagu avalik arvamus üldse, allub sageli ebaratsionaalsele massipsühhoosile.

Eelnevat arvesse võttes on õige käsitleda kasumit just pikaajalises perspektiivis. Alternatiivsete võimaluste valimisel ei tohi lühiajalised kõikumised määravaks osutuda.

Selleks, et kasutada juhtimisotsuste hindamisel aktsiahinna kõikumist, peame täpselt teadma, mis nimelt mõjutab aktsiahindu ja kuidas finantsturg reageerib erinevatele mõjuritele. Nendele probleemidele on pühendatud suur hulk statistilisi uurimusi. Ent siiamaani on turul toimivate protsesside adekvaatne hindamine jäänud vaieldavaks ja paljuski lahendamata probleemiks.

4.2. ETTEVÕTLUSE VORMID.

Kolm enamlevinud ettevõtluse vormi on:

1. Sooloettevõte (e. üksikettevõte).
2. Parnerettevõte.
3. Aktsiaühing.

Nende suhtelist osakaalu Kanada majanduses illustreerivad Tabelid 1 ja 2. Tingituna ettevõtte majandusliku tegevuse alustamiseks vajaliku algkapitali minimaalsuuruse erinevusest, on erinevates majandusharudes proportsioonid muidugi erinevad. Näiteks metallurgias domineerib korporatiivne vorm (aktsiaühingud). Jaekaubanduses ja teeninduses on aga valdavaks soolo- ja partnerettevõtted. Kuid ka seal on aktsiühingute osakaal suur, kui me arvestame nende mõju turul (Tabel 3).

Tabel 1. Ettevõtete jaotus materiaalse tootmise harudes Kanadas organisatsiooni vormist lähtudes.*

Aasta	Soolo-ettevõte	Partner-ettevõte	Aktsia-ühing	Kooperatiiv	Kokku
1964	31,1%	8,1%	58,7%	2,1%	100,0%
1969	24,2	6,1	68,1	1,6	100,0
1974	19,2	5,1	74,5	1,2	100,0
1979	12,0	3,7	83,4	0,9	100,0
1983	8,4	2,3	88,5	0,8	100,0

Tabel 2. Jaemüügi iseloomustus organisatsiooni vormide järgi Kanadas (1983).

Ettevõtte tüüp	Ettevõtete arv	%	Aastane läbimüük	%
Soolo ja partnerettevõtted	104 922	58,4	14 106 874	12,9
Aktsiaühingud	74 835	41,6	95 377 974	87,1
Kokku	179 757	100,0	109 484 848	100,0

Põhiliseks ettevõtluse vormiks kaasaegses Lääne majanduses on niisiis aktsiaühing. Põhjuseks on nende eelised tulumaksu, juriidilise vastutuse, fondide paisutamise ja kestvuse stabiilsuse alal.

*Kõik arvandmeid sisaldavad tabelid on võetud raamatust: Peter Lusztig, Bernhard Schwab, Managerial Finance in a Canadian Setting. — Butterworths: A Division of Reed Inc. — 1988.

Tabel 3. Ettevõtete jaotus sõltuvalt käibest Kanadas (1983).

Ettevõtte tüüp	Müükide kogusumma ühe ettevõtte kohta alla 25 000	25 000—99 999	100 000—499 999	üle 500 000
Sooloettevõte	42,5%	32,2%	8,8%	0,5%
Partnerettevõte	7,1	6,8	3,1	0,5
Aktsiaühing	50,2	60,9	88,0	97,7
Kooperatiiv	0,2	0,1	0,1	1,3
Kokku	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

4.2.1. Sooloettevõte.

Sooloettevõtete kui ettevõtluse vanima vormi tegevuse reguleerimiseks pole eraldi seadusandlust, ning see tingib ka teatud teoreetilise ja juriidilise segaduse nende käsitlemisel. Seetõttu on sooloettevõtet ka kõige kergem moodustada. Võib lihtsalt hommikul üles ärgates öelda: „Tänasest teen ma äri." Ning peale teatava tegevusloa omandamist võibki alustada. Siiski on sildi väljariputamisest tegeliku äritegevuse alustamiseni veel pikk maa.

Selline ettevõte on maksimaalselt paindlik, kuna vastutuse jagamisel ja otsuste langetamisel pole omanikul vaja arvestada kellegagi peale iseenda. Samuti ei kuulu ettevõtte kasum kellegagi jagamisele. Ent ka kahjum kuulub tervenisti omanikule, s.t. riskeerimist PIIRAMATU VASTUTUSEGA. Võlausaldajatel on õigus pöörata oma nõudmised nii ettevõtte, selle omaniku isikliku vara kui ka mõlema vastu korraga. Ettevõtte kestvus on seotud omaniku elueaga.

Sooloettevõtte kasumit maksustatakse täielikult omaniku isikliku tulumaksu määrade järgi.

4.2.2. Partnerettevõte.

Partnerettevõte on ärikokkulepe, mille järgi kaks või enam inimest omavad äri, jaotavad omavahel kasumi ja vastutavad ühiselt võimalike kaotuste eest.

Partnerettevõttel on ühiseid jooni sooloettevõttega. Näiteks laieneb partnereile (või vähemalt ühele neist) piiramatu vastutus; ettevõtte eluiga on seotud partnerite omaga või lepinguga; ettevõtte tulusid maksustatakse personaalse tulumaksu määrade järgi.

Partnerettevõte võib tekkida kahel viisil: 1) vastavalt põhikirjale, mille puhul partnerid koostavad kirjaliku deklaratsiooni; 2) partnerettevõte loetakse tekkinuks ka siis, kui kaks inimest tegutsevad koos sellisel viisil, et neid võib pidada ärikaaslasteks e. partneriteks. Oma juriidilistelt tagajärgedelt on „deklareeritud" ja n.ö. „vihjatud" partnerlus võrdsed.

Iga partner tegutseb kõigi teiste partnerite nimel ning tema tegevusest tulenevad kohustused laienevad ka kõigile teistele, kui see ei ole lepinguga teisiti ette nähtud. Partnerid vastutavad ÜHISELT ja PIIRAMATULT, st. et nad vastutavad oma isikliku varaga. Nii nagu sooloettevõte, ei eksisteeri ka partnerettevõte iseseisvalt, sõltumatult omanikest. Ettevõtte vastutus pole lahutatav isikute personaalsest vastutusest. See ongi üheks põhjuseks, miks ettevõtted, kus olulist rolli mängib usaldus, on nimelt partnerettevõtted (advokaadikontorid, raamatupidamisfirmad, arstid jne.). Mõnes riigis on nende elukutsete esindajail isegi keelatud aktsiaühingu moodustamine. Ju tekitab selline organisatsiooniline vorm koos oma juriidiliste järelmitega suuremat usaldust tarbijates.

Mitmed juriidilised aspektid partnerettevõtte tegevuses muudavad selle ettevõtluse vormi küllaltki riskantseks. Üks võimalusi riski vähendamiseks on piiratud partnerlus. See eeldab kaht liiki partnerite olemasolu: 1) spetsiaalne e. piiratud partner ja 2) üldpartner, kes on personaalselt vastutav piiramatus ulatuses.

4.2.3. Aktsiaühing.

Aktsiaühing (e. korporatsioon — Ameerikas, e. kompanii — Euroopas) on omanikest sõltumatu juriidiline isik, mille omanikud on varanduslikult vastutavad ainult oma ettevõttesse paigutatud kapitaliosa suuruses.

Aktsiaühingute moodustamise protseduur erineb riigiti. Üldiste reeglite kohaselt peavad asutajad esitama kirjaliku sooviavalduse, mille kohustuslikeks elementideks on ettevõtte nimi, tegevuse eesmärgid, asutamiskapital ja selle jaotus.

Korporatiivset ettevõtluse vormi on parem kirjeldada tema võrdlemise kaudu soolo- ning partnerettevõttega.

1. **Aktsiaühing on iseseisev juriidiline isik**, mis tegutseb enda nimel. Selle võlad ja kohustused ei laiene osanike isiklikule varale. Aktsionäride kogu kahjum võib piirduda vaid ettevõttesse paigutatud kapitaliosa suurusega. Isiklik vara jääb puutumata. Siit saavad aktsiaühingud ka oma täiendnimetuse — „Ltd" (limited liability), mis tähendabki „piiratud vastutust".

Sageli nimetatakse aktsiühinguid ka „avalikeks ettevõteteks". Avalikkus tähendab siinkohal avatust kõigile ettevõtte omanikuks saada soovijaile.

2. Korporatiivne vorm **võimaldab omanduse operatiivset ülekandumist ühelt isikult teisele aktsiate ostu-müügi teel.** Soovi korral võib aktsiaid ka pärandada. Partner võib oma osa ettevõttes müüa vaid teiste partnerite nõusolekul. Kui seda ei õnnestu saada, lakkab partnerettevõte olemast.

3. **Aktsionär ei pea käituma alati aktsiaühingu või teiste aktsionäride esindajana.** Ei ettevõte ega tema aktsionärid vastuta individuaalsete omanike tegude eest, ning investeerijad võivad osta aktsiaid tundmata huvi ja muret teiste aktsionäride vastu. Avalike ettevõtete

aktsiate organiseeritud müük toimub börsil ning hind kujuneb nagu ikka nõudmise ja pakkumise tasakaalus.

4. Neljandaks erinevuseks on see, et **aktsiaühing maksab oma maksu sõltumata tema omanikest.** Eksisteerib kahekordne maksustamine tuludelt, mida aktsionär saab palgana (kui ta töötab ettevõttes), dividendidena või vahepeal suurenenud kapitali müügist. Individuaalse tulumaksu määra aktsiaühingutele ei kohaldata.

Ettevõtluse kolme põhivormi iseloomulikud jooned on antud järgnevas tabelis.

Tabel 4. Ettevõtluse erinevate vormide iseloomulikud jooned.

Sooloettevõte	Partnerettevõte	Aktsiaühing
Lihtne asutada;	Võimaldab kontsentreerida finants- ja juhtimisressursse;	Eraldiseisev juriidiline üksus, loob kestvuse stabiilsuse;
minimaalsed nõudmised aruandlusele;	piiratud aruandlus;	laiendatud aruandlus;
individuaalne tulumaks;	partnerite individuaalne maksustamine;	eraldi maksustatakse aktsiaühingu tulu ja saadavad dividendid;
piiramatu vastutus.	partnerite piiramatu vastutus.	omanike piiratud vastutus.

4.2.4. Hoiukompanii.

Hoiukompanii e. kontsern on aktsiaühingu alavorm, mis tekib siis, kui üks ettevõte (peaettevõte) ostab ära märkimisväärse osa teise ettevõtte (tütarettevõtte) aktsiatest. Seejuures nimetatakse hoiukompaniiks pea- ja tütarettevõtet koos. Hoiukompanii tekkimiseks võib olla palju põhjusi, ent peamiseks neist on kindlasti kontrolli laiendamine teistele ettevõtetele suhteliselt väikese kapitalikuluga. Kontrolli saavutamiseks vajaliku aktsiate paki suurus sõltub muidugi aktsionäride jaotumisest, ent igal juhul ei pea see kontrollpakk olema suurem kui 50%+1 hääleõiguslikku aktsiat, mis on tunduvalt vähem kui 100%. Taoline püramiidi kujuline majandusliku võimu tsentraliseerimine on kaasaegses Lääne majanduses üldlevinud ja üha laienev nähtus.

Sama võtet kasutatakse ka kontrolli laiendamisel üle riigipiiride, mille tulemuseks on multinatsionaalsete kontsernide teke. Erilise tähenduse omandavad sel puhul tütarettevõtete endi vahelised tehingud. Kui näiteks üks allüksus toodab kaupu teisele, saab vastava hinnapoliitika abil mõjutada kasumi suunamist nende vahel. Oletame, et suhteliselt madalate maksumääradega riigis asuv tütarettevõte tarnib kaupu teises

riigis asuvale ettevõttele, kus maksud on kõrgemad. Ostes kunstlikult kõrge hinnaga, saavutab viimane olulist kokkuhoidu maksude alal, näidates kasumit tegelikust väiksemana.

Peab lisama, et sellised kasumite „nihutamised" teevad valitsusi üsna murelikeks. Seetõttu on tütarettevõtete vahelised tehingud ja kasutatavad hinnad erilise tähelepanu objektiks.

4.3. AKTSIÜHINGU JUHTIMINE.

Kuigi aktsionärid on aktsiühingu tegelikud omanikud, valivad nad ettevõtte operatiivsemaks juhtimiseks direktorid — elukutselised mänedžerid. Need tegutsevad aktsionäride usaldusmeestena ning moodustavad direktorite nõukogu.

4.3.1. Direktorite kohustused.

Kui suur hulk aktsionäre usaldab ettevõtte juhtimise paari direktori kätesse, peab eksisteerima ka teatav kaitsemehhanism, mis väldiks aktsionäride usalduse kuritarvitamise. Üldlevinud kombe kohaselt peab direktorite nõukogu arvestama kahte põhireeglit: a) mänedžerid on kohustatud rakendama kogu oma hoole ja oskused oma ülesannete täitmiseks, b) mänedžeride tegevust mõjustavad ka kohustused, mida nimetatakse leppe- e. usalduskohustusteks:

1) ta peab tegutsema ausalt ja maksimaalselt ettevõtte huvides;
2) kõik tema ettevõtmised peavad teenima ettevõtte eesmärke, mitte tema isiklikke;
3) ta peab langetama otsuseid isiklikul initsiatiivil;
4) ta ei tohi asetada ennast situatsiooni, kus muutub võimalikuks konflikt tema tööalaste kohustuste ja isiklike huvide vahel. See tähendab, et mänedžer ei tohi saada tulu tehingute kaudu ettevõttega, tänu suhetele ettevõttega või tänu oma positsiooni tõttu saadud informatsioonile.

4.3.2. Aktsionäride õigused.

1. Aktsionäridel on õigus tõesele informatsioonile ettevõtte tegevuse kohta. Kõik aktsiaühingud avaldavad iga-aastaseid finants-majandusliku tegevuse ning kõikvõimalikke muid aruandeid. Sest nagu eespool öeldud, peavad investeerijad omama võimalikult objektiivset informatsiooni, et osata langetada optimaalset otsust fondide paigutamise kohta. Teadvalt valede andmete levitamise eest, näiteks aktsiate turuhinna tõstmise eesmärgil, karistatakse.

2. Mänedžerid on kohustatud kutsuma kõiki aktsionäre vähemalt kord aastas toimuvale nn. aastakoosolekule. Kuid aktsionäridel on õigus nõuda ka erakorraliste koosolekute kokkukutsumist. Enamik lihtaktsiaid annab õiguse osaleda hääletamisel, samuti direktorite valimisel. Iseküsimus on, kas ja kuivõrd kõik aktsionärid seda õigust

kasutavad. Üldlevinud praktika kohaselt delegeerivad eriti „väikesed" aktsionärid oma hääleõiguse usaldusmehele.

3. Aktsionäril on õigus tulule oma ettevõttesse paigutatud kapitalilt: 1) neil on õigus dividendile, so. osale kasumist, mida ei soovita reinvesteerida; 2) aktsionärid saavad tulu, mille allikaks on aktsiate turuhinna suurenemisest saadav kapitali juurdekasv. Lisaks on neil ka õigus osale likvideeritava ettevõtte järelejäänud varadest.

Vastavalt erikokkuleppele aktsiaid välja lasknud ettevõtte ja aktsionäride vahel, võib viimane omandada ükskõik milliseid lisaõigusi.

Loetletud õigusi naudivad kõik aktsionärid. Ent siiski peavad teatud aktsionärid, tulenevalt oma kontrollipositsioonist ettevõttes, juhinduma erilistest reeglitest ja kohustustest. Seadus kaitseb aktsionäride vähemust enamuse omavoli eest. Näiteks võidakse anda vähemusele õigus aktsiaühingu likvideerimisel oma osa tervena välja võtta. Erinevalt mänedžeridest võivad aktsionärid hääletada just nii nagu nad soovivad, isegi siis, kui see lähtub nende puhtisiklikest ja ettevõtte omadega risti vastukäivatest huvidest.

4.3.3. Aktsiaühingu ressursid.

Aktsiaühingu käsutuses on tema olemusest tulenevalt kaks erinevat võimalust kapili suurendamiseks:

1) laenamine (lühi- ja pikaajaline),
2) aktsiate müük.

Siinkohal tulebki esile korporeerunud ettevõtete põhimõtteline eelis teiste ettevõtluse vormidega võrreldes — tema võimalused uute ressursside hankimiseks on laiemad. Kaks mainitud teed erinevad oma olemuselt. Esimesel juhul muutub laenu andja võlausaldajaks, kusjuures normaalsetes tingimustes ei too see enesega kaasa hääleõigust. Finantseerimine omandi müügi kaudu toob juurde uusi täieõiguslikke omanikke.

Võlausaldaja omandab õiguse saada laenatud summalt protsenti ning nõuda teatud tähtaja möödumisel kogu algsumma tagastamist. Aktsionär e. omanik saab dividende vaid mänedžeride poolt määratud ajal ja suuruses.

Võlausaldajal on õigus esitada sissenõue ettevõtte varadele selle likvideerimisel või lihtsalt ebaõnnestumisel. Aktsionäri positsioon selles küsimuses on kõikuvam.

Investeerijate huve kaitsevad mitmed seadused, mis reguleerivad ettevõtte poolt täiendavate ressursside taotlemist. Täpselt on fikseeritud aktsiate müügikorraldus. Üks investeerijate ennetavale kaitsmisele suunatud abinõusid on ettevõtte kohustus enne väärtpaberite turule paiskamist publitseerida PROSPEKT. Prospekt on dokument, mis sisaldab laialdast informatsiooni pakutavate aktsiate ja ettevõtte enese kohta.

4.3.4. Pankrott ja „komspositsioon".

Aktsiaühingu tegevus võib lõppeda:

1) vajaliku hulga aktsionäride kokkuleppel,
2) kohtu otsusega — pankroti või
   — vähemuse aktsionäride huvidega süstemaatilise mittearvestamise pärast.

Ettevõtte tegevuse lõpetamise ja reorganiseerimisega seotud seadusandlus on üks komplitseeritumaid. Siinkohal piirdume paari üldise märkusega.

Ettevõte, mis ei suuda tähtajaks oma võlakohustusi likvideerida, kuulutatakse maksujõuetuks. Sel juhul vajavad kaitset nii võlausaldajad kui ka võlgnik ise. Seadused teenivad mõlema poole huve.

Pankrotitaotlusega võivad esineda mõlemad pooled. Taotlus leiab kinnitust, kui võlgnik on (teatud perioodi jooksul):

1) jätnud tähtajaks täitmata võlakohustused,
2) ebaausal teel andnud üle, kinkinud, jaotanud kapitali,
3) võlausaldajaid pettes kapitali riigist välja vedanud,
4) kõrvaldanud või müünud vara kavatsusega petta.

Peale kohtuniku poolt korralduse väljastamist määratakse võlgniku kõikide varade valdajaks spetsiaalne usaldusmees, kellel on kohustus lahendada vaidlused, maksimaalselt arvestades võlgniku huve. Võlausaldajate huve peavad kaitsma määratud inspektorid.

Peale kõikide varade kindlakstegemist asetatakse järjekorda kõik nõudmised selle vara vastu.

1. Eelisõigus on nendel võlausaldajatel, kelle laenud olid kindlustatud (kindlustatud obligatsioonid).
2. Teisena rahuldatakse nn. eelistatud võlausaldajate nõudmised. Siin tulevad kõne alla tasud õigusliku teenendamise eest, maksmata maksud, tasumata töötasud, rent ja kohustused riigi ees.
3. Ülejäänud varaga kaetakse kõik teised nõudmised, sh. aktsionäride omad.

Kui aga võlausaldajad ei nõua pankroti väljakuulutamist, võib ettevõte neile teha ettepaneku läbi usaldusmehe **vahetada iga võladollari vastu teatav arv sente.** Kui 2/3 võlga esindavatest võlausaldajatest on nõus, teeb usaldusmees kohtule vastava ettepaneku. Taolist protseduuri nimetatakse KOMPOSITSIOONIKS.

Kõne alla võivad tulla muidugi kõikvõimalikud muud kokkulepped võlgnike ja võlausaldajate vahel. Võivad ju viimased olla siiski huvitatud ettevõtte edasikestmisest, et jääks lootus oma summade tagasisaamiseks tulevikus.

4.4. ARVESTUSE ALUSED ETTEVÕTTES.

4.4.1. Ettevõtte aastaaruanne e. aastaraamat.

Investeerijad vajavad optimaalsete otsuste tegemiseks tõest informatsiooni ettevõtte finants-majandusliku tegevuse kohta. Et hoiduda võimalikust ebaõnnestumisest tulevikus ja osata valida erinevate ettevõtete aktsiate vahel, peab investeerijail olema ülevaade ettevõtte saavutustest minevikus ja olukorrast tänapäeval. Peale selle peavad nad muidugi orienteeruma nii vastavas majandusharus kui majanduses üldse.

Ettevõttel lasub kohustus taolist informatsiooni ka esitada. Põhiliseks allikaks on iga-aastaselt (pluss kvartalite lõikes) publitseeritav ja avalikkusele kättesaadav ettevõtte AASTARAAMAT. Eelkõige on see mõeldud muidugi aktsionäridele, nii juba olemasolevatele kui ka tulevastele.

Peale finantsaruannete sisaldab tüüpiline aastaraamat ka muid täiendavaid andmeid ettevõtte kohta. Mingit rangelt ühtset vormi kehtestatud ei ole, kuigi kõik ettevõtted juhinduvad teatud üldistest printsiipidest. Kindlasti sisaldab aastaraamat **presidendi või direktorite aruande** (pöördumise), mis annab ülevaate eelmise aasta põhinäitajatest, tulevikuplaanidest ning muudatustest ettevõtte juhtkonnas ja majanduslikus tegevuses. Tavaliselt lisatakse ka võrdlevat informatsiooni viimase 10 tegevusaasta kohta, üksikute tegevusalade iseloomustus, hulgaliselt näitlikku pildimaterjali jne.

Üheks tähtsaimaks aastaraamatu osaks on **sõltumatute ekspertide arvamus** — mõnerealine hinnang kogu ettevõtte tegevusele ja tulevikuperspektiividele.

Aastaraamat täidab peale aruandluse ka visiitkaardi funktsiooni, ta on suhteliselt vabas vormis kujundatud värviküllane reklaamibrošüür.

Neli järgmiselt kirjeldamisele tulevat aruannet on ettevõtte aastaraamatu kohustuslikeks osadeks, kusjuures kahte esimest loetakse põhilisteks aruanneteks.

4.4.2. Põhilised finantsaruanded.

1. Bilanss (ka „Finantsolukorra aruanne") iseloomustab ettevõtte majanduslikku seisu kindlaksmääratud päeval, tavaliselt finantsaasta lõpupäeva seisuga.

Bilansi vasak pool (AKTIVA) näitab, milliseid varasid ettevõte valdab ja mis talle võlgu ollakse — see moodustab ettevõtte käsutuses oleva kapitali. Parem bilansi pool (PASSIVA) loetleb üles, esiteks, kõik ettevõtte kohustused e. võlgnevused teiste ees ja teiseks, võtab kokku aktsionäride poolt ettevõttesse paigutatud kapitali väärtuse, nn. ettevõtte puhasväärtuse. Ettevõtte kogukapital peab võrduma passivate ja aktsionäride omandi summaga.

Bilansi puhul peab alati silmas pidama kahte asjaolu: 1) ta annab staatilise seisundi kirjelduse kindlal kuupäeval; 2) bilanss ei näita, kuipalju ettevõte sai tulu antud aastal, mis kulusid ta kandis või milline oli tema kasum (kahjum). See informatsioon sisaldub järgmises aruandes.

Tabel 5. Ettevõtte bilansi põhivorm.

AKTIVA e. ettevõtte varad ja väljalaenatud vahendid.	=	PASSIVA e. ettevõtte võlgnevused. + AKTSIONÄRIDE OMAND e. ettevõtte puhasväärtus 1) aktsiakapital, 2) säilitatud tulu.

2. Tulude aruanne (ka „Kasumi ja kahjumi aruanne") näitab, millist tulu sai ettevõte oma kaupade ja teenuste müügist, ning milliseid kulutusi ta selleks tegi. Tulude ja kulude vahe annabki kasumi (või kahjumi).

3. Säilitatud tulude aruanne. Säilitatud e. akumuleeritud tuludeks nimetatakse ettevõtte poolt aasta jooksul saadud kasumi seda osa, mida ei maksta välja aktsionäridele dividendide näol. Vastavalt direktorite nõukogu otsusele reinvesteeritakse (akumuleeritakse) see kasumi osa uuesti tootmisse. Selle aasta kasum lisatakse (kahjum lahutatakse) eelmise aasta säilitatud tulule. Selle aasta dividendid lahutatakse. Sel moel kajastab aruanne kasumi muutumist aastast aastasse. Saadud lõplik säilitatud tulu kantakse bilansi passiva poolele aktsionäride omandi juurde.

4. Finantsmuutuste aruanne seob omavahel kahe järjestikuse aasta bilansid. Lisaks teeb ta kokkuvõtte sellest, kuidas ettevõte tõmbas juurde finantsressursse ja kuidas ta neid kasutas. Ta kirjeldab muutusi ettevõtte tegevuskapitalis.

4.5. BILANSS. AKTIVATE JA PASSIVATE LIIGITUS.

Bilansi konkreetse vormi võib ettevõte ise valida. Tähtis pole erinevate alajaotuste arv, vaid edastatava informatsiooni kõikehõlmavus ja tõesus. Vorm ise sõltub paljus ettevõtte tegevusalast ja kasutatavatest näitajatest.

Järgnevalt esitame bilansi põhistruktuuri (Tabel 6) ja vaatleme selle üksikuid osi eraldi. Sageli nimetatakse aktsionäride omandit ka ettevõtte arvestuslikuks e. raamatupidamisväärtuseks. Siiski ei pea see täpselt kajastama aktsionäride saadavat summat ettevõtte müümisel, kuna aktsiate turuväärtus võib olla arvestuslikust väiksem või suurem.

Kõigi ettevõtete finantsaruannete aluseks on lihtne seos, mida nimetatakse ARVESTUSE PÕHIVALEMIKS:

AKTIVA=PASSIVA+AKTSIONÄRIDE OMAND

See võrrand on ka alati õige, kuna vasak pool on lihtsalt parema poole teisend. Aktiva esindab ettevõtte käsutuses olevaid ressursse, passiva ja omand aga nende nõudmisi, kes neid ressursse on ettevõttele andnud. Niikaua, kuni aktsionäride omand on võrdne aktiva ja passiva vahega, on võrrand tasakaalus.

Tabel 6. Bilansi põhikomponendid.

AKTIVA	PASSIVA
1. Ringlusvahendid e. -kapital	7. Jooksvad e. lühiajalised (võlad) kohustused.
2. Segakapital.	8. Muud võlad.
3. Põhikapital e. -vahendid. (miinus amortisatsioon).	9. Pikaajalised võlad.
4. Kapitaliseeritud rent ja protsent.	10. AKTSIONÄRIDE OMAND
5. Edasilükatud kulud.	1) aktsiakapital,
6. Mittemateriaalsed varad.	2) säilitatud tulu.

4.6. ETTEVÕTTE TULUDE ARUANNE e. KASUMI JA KAHJUMI ARUANNE.

Kõigepealt on oluline defineerida paar põhimõistet. Ettevõtte TULUDEKS nimetatakse kogu majanduslike ressursside juurdetulekut. Näiteks: müügitulud, komisjoni e. vahendustulud, renditulud jne. Ettevõtte KULUD on aga kõik ettevõtte poolt kaupade ja teenuste loomise käigus kasutatud majanduslikud ressursid. Kulude põhiosa moodustavad tootmiskulud. KASUM (ka PUHASTULU) tekib, kui ettevõtte tulud on kuludest suuremad; KAHJUM, kui on vastupidi.

Kuigi erinevate ettevõtete tulude aruanded edastavad põhimõtteliselt sama informatsiooni, on nad oma vormilt sageli erinevad. Meid ei huvita mitte niivõrd positsioonide arv aruandes, kuivõrd nende grupeerimine. Üldlevinud on järgmine jaotus:

1. Põhikulud e. ettevõtte põhitegevusega seotud kulud.
2. Lisakulud e. ettevõtte lisategevusest, põhitegevusega otseselt mitteseotud tegevusest tulenevad kulutused.
3. Võlausaldajate sektor.
4. Omanike e. aktsionäride sektor.

Tabel 7. Tulude aruande skeem.

TULUDE ARUANNE

1) põhikasum	=	põhitulu (miinus) põhikulud
2) lisakasum	=	lisatulu (miinus) tehtud kulutused
	(miinus)	
3) võlausaldajad	:	pangaprotsent veksli protsent, tulumaks
4) omanikud	:	dividendid
	(jääb järele)	
	Säilitatud tulu	

Esimene ja teine aruande osa näitavad, kust on ettevõtte sissetulek pärit; kolmas ja neljas osa aga kirjeldavad saadud tulu jaotamist.

Ettevõtte jaoks eksisteerib põhiliselt kaks erinevat tuluallikat: 1) kaupade ja teenuste müügist saadav PÕHITULU ja 2) põhilise tootmisega mitteseotud tegevusest (investeeringutelt saadavad dividendid, varade müügist saadud summad jne.) tulenev LISATULU.

Mõlema tululiigi ühendamine aruandes ei võimaldaks tõese pildi saamist reaalsest tulupotentsiaalist. Näiteks võib antud aastal suure osa sissetulekust moodustada aktsiate müügist saadav tulu. Kuid selliseid operatsioone ei saa korrata süstemaatiliselt. Seetõttu ongi soovitav näidata põhi- ja lisatulusid teineteisest lahus, eriti kui viimased moodustavad märkimisväärse osa.

TÄIENDAVAKS LUGEMISEKS

4.5. BILANSS. AKTIVATE JA PASSIVATE LIIGITUS (jätk).

(1) **Ringlusvahendid.** Siia kuuluvad sularaha jt. vahendid, mis on kergesti muudetavad sularahaks või muutuvad selleks ise ettevõtte majandustegevuse käigus normaalse tootmistsükli, tavaliselt 1 a. jooksul. Eristatakse viit põhilist gruppi:

a) sularaha,
b) müügikõlblikud väärtpaberid — vekslid ja aktsiad, mis on valmis müümiseks (näiteks: sanktsioneeritud aktsiad),
c) saadaolevad summad — ettevõttele tema kaupade ja teenuste eest võlgu oldavad summad,
d) kaubavarud — pooleliolevad või müügivalmis kaubad, aga ka töötlemiseks valmisseatud tooraine,
e) ettemakstud kulud — lähemal ajal saadaolevate kaupade ja teenuste maksumus.

Ettevõtte juhtkond arvestab juba ette, et osa kliente osutub maksujõuetuks. See summa on saadaolevatest summadest (c) juba maha arvatud.

Teatud raskused tekivad kaubavarude väärtuse hindamisel — nende hind oleneb igal antud hetkel nõudmise ja pakkumise tasakaalust turul.

Ettemakstud kulud tähendavad raha, mis on makstud, kuid kaup on veel saamata. Seetõttu võib neid kanda sularaha alla. Ettevõte võib näiteks rendi, kindlustusmaksu ja kasumimaksu ette ära maksta. Kuid raamatupidamisarvestuse eesmärgil jaotatakse need kulud järgmiste perioodide vahel.

Ringlusvahendid on vajalikud ettevõtte igapäevaseks käigushoidmiseks ning kajastavad tema võimet kanda jooksvaid tegevuskulusid. Bilansis järjestatakse ringlusvahendid tavaliselt nende likviidsuse astme järgi.

(7) **Lühiajalised võlad** (e. kohustused) koosnevad: 1) ettevõtte lühiajalistest vekslitest, mis tuleb ära maksta 1 a. jooksul ja 2) igat liiki muudest kohustustest, mille maksetähtaeg saabub sel aastal — palgad, laenuprotsent, dividendid, tasu õigusliku teenindamise eest, pensionitasud, maksud ja osa pikaajalisest laenust tähtajaga alla 1 a.

Lühiajaliste võlgade lahutamisel ringlusvahenditest saadakse ettevõtte TEGEVUSKAPITAL. Sageli näidatakse ringlusvahendeid ja lühiajalisi võlgu ka suhtena. Normaalselt eduka ettevõtte puhul peaks see suhe olema suurem ühest, hea kui see on 2:1. Tegevuskapital iseloomustab ettevõtte majanduslikku võimsust, kusjuures minimaalselt vajaliku tegevuskapitali hulk sõltub konkreetse tootmise iseloomust. Erinevates harudes on kapitali käive erinev ja aeglasema käibega ettevõtted peavad omama ka suuremat kapitali.

(2) **Segakapital** e. ettevõtte vahendid, mis pole otseselt ei ringlusega põhikapital:

a) pikaajalised investeeringud ja tarnijatele laenatud raha,
b) investeeringud tütarettevõtetesse,
c) elukindlustuse maksed,
d) personalilt saadavad summad.

(3) **Põhivahendid** on igapäevases kasutuses olev maa, hooned, sisseseade, liiklusvahendid jne., mille väärtus (va. maa) väheneb astmeliselt selle kasutamise käigus kaupade ja teenuste tootmisel, ja mis ei ole ettenähtud müügiks. Põhi- ja ringlusvahendite suhe sõltub tootmisprotsessi iseloomust.

Bilanss näitab põhivahendite algset hinda, millest on maha arvatud kogu amortisatsioon. Järelejäänud väärtust nimetatakse puhtaks arvestuslikuks e. raamatupidamisväärtuseks. Kui põhivahendid müüakse, siis müügihinna ja arvestusliku hinna vahe kantakse lisakuludesse.

AMORTISATSIOONIKS **nimetatakse põhivahendite väärtuse** (seega ka kasulikkuse) **vähenemist tema kasutamise käigus**, kusjuures väärtus väheneb vastavalt amortisatsiooninormile. Viimase arvutamiseks on kaks võimalust:

1. LINEAARSE MEETODI puhul kantakse igal aastal põhivahendi väärtusest maha võrdsed suurused. Näiteks, kui põhivahendi väärtus on $ 1000 ja amortisatsiooninorm 10%, siis kuulub iga-aastasele mahakandmisele $ 100.
2. Vahel kasutatakse ka KAHANEVA BILANSI MEETODIT. Igal aastal kantakse järelejäänud summast e. väärtusest maha kindel osa — esimesel aastal 20% e. $ 200, teisel aastal 20% 800-st e. $ 160, kolmandal aastal 20% 640-st e. $ 128 jne. Antud meetodit kasutavad põhiliselt väikesed ettevõtted, kuna see võimaldab teatavaid maksusoodustusi esimesel perioodil — väheneb maksustatava kasumi suurus, järelikult ka tulumaks.

Amortisatsiooni alaliigiks on AMMENDAMINE (e. depletsioon), **millega kirjeldatakse hankivas tööstuses looduslike ressursside ammendamist, so. ka nende arvestusliku väärtuse kahanemist.**

Ammendamise mõistet kasutatakse eelkõige hankivas tööstuses. Nende ettevõtete aktiva koosneb suures osas looduslikest ressurssidest, mida pidevalt ammutatakse ja müüakse. Iga müügiga vähenevad ettevõtte varad. Ärakasutatud ressursside võrra väheneb pidevalt ettevõtte kapital, väärtuse vähenemist ennast aga nimetataksegi ammendamiseks e. depletsiooniks. Et kompenseerida selliste ressursside kahanemist, tehakse pidevalt vastavaid (ammendamis)eraldisi, kuna tasuda tuleb mitte ainult nn. ammutamiskulusid, vaid ka nende looduslike ressursside omandamiskulusid.

Amortisatsioonieraldised kajastuvad bilansi aktivapoolel — nende võrra vähendatakse põhivahendite väärtust. Kuigi eraldisi arvestatakse iga põhivahendi pealt eraldi, kajastatakse see bilansis tavaliselt ühe arvuna.*

(4) **Kapitaliseeritud rent ja protsent.** Kapitaliseerimine tähendab, et teatavat väljaminekut näidatakse aktivana, mitte kuluna.

1) Kapitaliseeritud rent — kuna rentniku päralt on nii rendikapitali kasutamisest tulenev risk kui ka saadav tulu, kannavad raamatupidajad rendi bilansi aktivapoolele, justkui oleks see omandatud vara.
2) Kapitaliseeritud protsent — hankivas tööstuses maavarade uurimisega tegelevad ettevõtted kapitaliseerivad uurimisperioodi laenuprotsendi, kuna tulusid sel ajal ei ole. Ettevõte lükkab selliselt protsendikulu hilisematele perioodidele, et selgemini mõõta tulusid ja kulusid.

(5) **Edasilükatud kulud** esindavad ettevõtte poolt tehtud makseid, millest tulu saabub alles hilisematel perioodidel. Arvepidamise eesmärkidel jaotatakse sellised väljaminekud kunstlikult tulevaste perioodide vahel.

(6) **Mittemateriaalsed varad** on ettevõtte vahendid, mida ei saa käega katsuda, mõõta või kaaluda. Nendega ei saa tasuda veksleid. Enamlevinumad neist on näiteks ettevõtte maine („goodwill"), patendid, mitmesugused privileegid, kaubamärgid. Mittemateriaalsete varadega kaasnevad mitmesugused juriidilised õigused.

Ettevõtte (hea) nimi („goodwill") tähendab sisuliselt õigust uut ettevõtet endise ettevõtte jätkajana edasi pidada. Ettevõtte müümisel omandab uus omanik peale füüsilise vara ka ettevõtte klientuuri, kes on harjunud pidama tolle ettevõtte kaupu ja teenuseid parimateks. Seega tuleb ostjal sageli maksta ka ostetava ettevõtte hea nime eest, mis sel juhul omandab juba konkreetselt mõõdetava väärtuse.

---

*Inglise keeles eristatakse amortisatsiooni all kolme sõna:
depreciation — amortisatsioon (üldtähenduses)
depletion — ammendamine
amortization — mittemateriaalsete varade (so. ettevõtte hea nimi, konkurentsieelised jne.) kahanemine ja arvestuslik mahakandmine.

(8) **Muud võlgnevused:**

a) edasilükatud tulumaks e. arvestatud ja tegelikult riigile makstud tulumaksu vahe;

b) nn. „vähemuse huvi tütarettevõttes" tekib ühendatud bilansi puhul, kus on kokku võetud pea- ja tütarettevõtete andmed. Et kompenseerida seda osa tütarettevõtte aktsiate väärtusest, mis ei kuulu peaettevõttele;

c) edasilükatud tulu tekib siis, kui ettevõte saab makseid veel müümata kaupade ja osutamata teenuste eest. Näiteks ajakirja tellimisel tehtav sissemakse, mis võimaldab kirjastuskompaniil katta tulevasi kulusid. Need maksed ongi edasilükatud tulu.

(9) **Pikaajaliste võlgade** all mõeldakse bilansi aktiva-poole põhivahendite finantseerimiseks laenatud ressursse. Vastavad summad kuuluvad tagastamisele mitme aasta jooksul. Bilansis näidatakse lühiajaliste passivate poolel ära sel aastal tagastada tulev summa.

(10) **Aktsionäride omand** e. ettevõtte PUHASVÄÄRTUS võrdub aktivate ülejäägiga passivaga võrreldes. Kuna ettevõtte omanikeks on aktsionärid, on ettevõtte puhasväärtus välja jagatud e. neile laenatud. Ettevõtte müümisel aga ei küsita tema hinnaks vaid puhasväärtust. Küsitakse rohkem, kuna arvesse tulevad ettevõtte reputatsioon e. maine, tarbijate poolehoid, so. elav ettevõte.

See bilansi osa annab ülevaate aktsionäride poolt ettevõttesse paigutatud kapitali suurusest, mis oma olemuselt on üks pikaajalise finantseerimise viise. Teatavat lisatasu võib ettevõte saada sellest, et aktsiate müügi hetkel on nende hind kõrgem nominaalväärtusest. Aktsionäride poolt ettevõttesse paigutatud vahendeid nimetatakse AKTSIAKAPITALIKS ja dividendidena välja maksmata kasumi osa SÄILITATUD TULUKS. Viimase suurendamiseks on kaks teed: 1) aktiva-poole suurendamine või 2) passiva-poole vähendamine. Mõlemal juhul puhasväärtus kasvab.

4.6. ETTEVÕTTE TULUDE ARUANNE e. KASUMI JA KAHJUMI ARUANNE (jätk).

(1) **Põhitulude ja -kulude grupp.** Tulude aruande esimeseks käsitletavaks positsiooniks on PUHTAD MÜÜGITULUD (e. puhasmüük). Need saadakse, kui kõikide kaupade ja teenuste müügisummast lahutatakse: a) aktsiisimaks; b) klientidele tehtud hinnaalandused. Puhtad müügitulud on aruande võtmetegur — seda kasutatakse mitmete näitajate e. suhete arvutamisel sügavama analüüsi käigus.

Müügituludest lahutatakse põhitegevusega seotud kulutused. Esimene selline mahaarvamine on TOOTMISKULUD, so. kõik need kulud, mis on otseselt seotud produkti tootmisega (tooraine, kütus, eneriga jt.) ning levitamisega. Tootmiskulud kattuvad suures osas muutuvate kuludega.

Lahutades puhastest müügituludest tootmiskulud, saame KOGUKASUMI.

Kogukasumist tehakse omakorda mitmeid mahaarvamisi:

1) Administratiiv- e. üldkulud — kontorikulud, müügivõrgu ülevalpidamine, raamatupidamine, reklaam jms., so. fikseeritud kulud.

2) Amortisatsioon. Kuna aluseks võetakse põhivahendite algväärtus, kujutab amortisatsioon endast teatud kindlate summade lahutamist arvestuslikust väärtusest vastavalt amortisatsiooninormile. Tähelpanu peaks pöörama asjaolule, et amortisatsiooni ei lülitata tootmiskulude sisse. Amortisatsiooninormi vähendamine annab võimaluse näidata ettevõtte kasumit suuremana. Kuigi see tundub ahvatlev aktsionäridele, õõnestab taoline poliitika pikemas perspektiivis ettevõtte konkurentsivõimet, aeglustab tehnilist progressi ja põhivahendite uuendamist.

3) Kogukasumist kuuluvad täiendavale mahaarvamisele mitmed spetsiifilised väljaminekud — sissemaksed personali pensionifondi, direktorite eripreemiad, tasu õigusliku teenindamise eest jne.

PUHAS PÕHIKASUM (või kahjum) saadaksegi kõigi ettevõtte põhikulude lahutamisel puhasmüügist vaadeldaval perioodil.

Tabel 8. Tulude aruande näidisstruktuur.

PUHASMÜÜK	(1)
TOOTMISKULUD	(2)
(muutuvkulud)	
KOGUKASUM=(1—2)	(3)
PÕHIKULUD	(4)
(fikseeritud kulud)	
Palgad	
Amortisatsioon	
Tulumaks ja maksusoodustused	
Rent	
Tagavaraosad	
Toetused	
Kontori sisustus	
Postikulud	
Autopark	
Kindlustus	
Õigusabi, raamatupidamine	
. . . . .	
LISAKULUD	(5)
Laenuprotsent	
KOGUKULUD=(4+5)	(6)
MAKSUSTATAV KASUM=(3—6)	(7)
MAKSUD	(8)
PUHASKASUM=(7—8)	(9)

(2) **Lisatulude ja -kulude grupp.** Lisatulude allikad ei ole otseses seoses ettevõtte tootmistegevusega. Siia kuuluvad:

a) ettevõtte poolt väljalastud väärtpaberitelt saadav protsent ja dividendid,
b) väljaüüritud varadelt saadav rent,
c) patenditulu,
d) erakorralised tulud varade müügist ning ka erakorralised kahjud (loodusõnnetused, revolutsioonid jms.).

(3) **Võlausaldajate grupp.** Tavaliselt õiendab ettevõte oma kohustused võlausaldajate ees fikseeritud protsendimaksetena. Need arvestatakse kasumist maha enne tulumaksu tasumist. Võlakohustuste mittetäitmine toob endaga kaasa raskeid tagajärgi.

(4) **Omanike grupp.** Aktsionäridel on õigus osale ettevõtte puhastulust. PUHASTULU saadakse laenuprotsentide ja tulumaksu mahaarvamisel KOGUKASUMIST.

Tulude aruanne lõpeb puhastulu (või kahjumi) äranäitamisega, so. see kasum, mis kuulub dividendidena laialijaotamisele. Järelejääv ja reinvesteeritav kasumi osa esineb aga säilitatud tuluna. Täpsema ülevaate tulude aruande struktuurist annab Tabel 8.

MÕISTED

KASUM — tulude ülejääk kuludega võrreldes.
Kasumi kaks erinevat käsitlust:
1) kogu investeeritud kapitalist tekkinud puhastulu (sh. alternatiivkulusid arvestades);
2) investeerijate omandi juurdekasv peale võlaprotsentide mahaarvamist.

RAHA VÄÄRTUS(TUMINE) AJAS — kahel eri ajahetkel investeeritud samasuurte rahasummade majanduslik väärtus, st. nende poolt loodav tulu on erinev; kiiresti investeeritud väiksem summa on investeerijale rohkem väärt kui kasutult seisev suurem summa.

RISK — majanduslike otsuste langetamise taust, kus tulevikuhinnangud ei ole adekvaatsed reaalsele tegelikkusele.

AVALIKUD ETTEVÕTTED — ettevõtted, kes müüvad oma aktsiaid avalikult finantsturul, kusjuures aktsiate hind kujuneb nõudmise ja pakkumise tasakaalus, nagu kõigil teistel kaupadel.

SOOLO- e. ÜKSIKETTEVÕTE — individuaalsel juhtimisel ja piiramatul vastutusel baseeruv, omanikust juriidiliselt mitteeristuv ühemehe (või perekonna) ettevõte.

PARTNERETTEVÕTE — omanike vabas vormis sõlmitud kokkuleppel baseeruv ettevõte, kus partnerid ühiselt teostavad äri, jaotavad kasumi ja vastutavad ühiselt ning piiramatult võimalike kaotuste eest.

AKTSIAÜHING (KORPORATSIOON e. KOMPANII) — omanikest (aktsionäridest) sõltumatu juriidiline isik, mille omanikele laieneb vaid piiratud vastutus ettevõtte võimalike kahjude eest.

PIIRAMATU VASTUTUS — ettevõtte omanik(ud) on isiklikult vastutav(ad) ettevõtte kohustuste eest kogu isikliku vara ulatuses.

PIIRATUD VASTUTUS — ettevõtte omanik(ud) on vastutav(ad) ettevõtte kohustuste eest vaid sellesse paigutatud kapitaliosa ulatuses.

HOIUKOMPANII (e. KONTSERN) — aktsiaühingu alavorm, mis tekib sel teel, et peaettevõte ostab ära märkimisväärse osa tütarettevõtte aktsiatest. On levinumaid ja odavamaid kontrolli laiendamise vorme teistele ettevõtetele.

DIVIDEND — aktsiühingu juhatuse otsusel proportsionaalselt investeeritud kapitalile aktsionäride vahel jaotamisele kuuluv kasumi osa.

PANKROTT — oma võlakohustused tähtajaks täitmata jätnud ettevõtte kuulutamine kohtu korras maksujõuetuks.

KOMPOSITSIOON — teatud võlaosa esindavate võlausaldajate nõusolekul, kohtu otsuse alusel, ettevõttele antav võimalus tagastada iga võladollari eest teatav arv sente.

FINANTSARUANDED — ettevõtte aruanded, mis on koostatud informatsiooni andmiseks neile, kes ei oma otsest juurdepääsu ettevõtte dokumentidele.

AASTARAAMAT — eelkõige aktsionäridele, aga ka laiemale üldsusele mõeldud ettevõtte tegevusaruanne, mis sisaldab ka finantsaruandeid.

BILANSS e. ETTEVÕTTE FINANTSSEISUNDI ARUANNE — annab ülevaate ettevõtte käsutada olevate varade ja tema võlakohustuste tasakaalust ning puhasväärtusest aruandeaasta lõpul.

TULUDE ARUANNE — näitab, millist tulu sai ettevõte oma kaupade ja teenuste müügist, kuidas see tulu jaotub, ning milliseid kulutusi ta selleks tegi.

SÄILITATUD TULUDE ARUANNE — kirjeldab ettevõtte kasumi ja selle reinvesteeritava (säilitatava) osa muutumist aastast aastasse.

FINANTSMUUTUSTE ARUANNE — seob omavahel kahe järjestikuse aasta bilansid, tehes kokkuvõtte ressursside juurdetõmbamisest, nende kasutamisest ja muutustest ettevõtte tegevuskapitalis.

AKTIVA — kogu ettevõtte käsutuses olev vara e. kogukapital, mis peab tulevikus tooma ettevõttele tulu. Võrdub passiva ja aktsionäride omandi summaga.

PASSIVA — kõik ettevõtte võlakohustused teiste ees.

ETTEVÕTTE PUHASVÄÄRTUS — kogu ettevõttesse paigutatud kapitali väärtus e. aktsionäride omand.

ARVESTUSE PÕHIVALEM — valem, mis väljendab seost bilansi aktivate ning passivate ja omandi vahel (aktiva=passiva+omand).

RINGLUSVAHENDID e. -KAPITAL — ettevõtte käsutada olev sularaha ja teised varad, mis on kergesti muudetavad sularahaks või muutuvad selleks ise ettevõtte normaalse tootmistsükli jooksul (tavaliselt 1 a).

LÜHIAJALISED e. JOOKSVAD VÕLAD — ettevõtte võlakohustused, mille maksetähtaeg on alla 1 a.

TEGEVUSKAPITAL — ettevõtte majandusliku tegevuse efektiivsust iseloomustav seos ringlusvahendite ja lühiajaliste võlakohustuste vahel (saadakse viimaste lahutamisel esimestest).

PÕHIVAHENDID e. -KAPITAL — ettevõtte käsutuses olev vara, mille väärtus väheneb etapiviisiliselt nende kasutamise käigus ja mis ei ole ette nähtud müügiks (maa, hooned, sisseseade).

AMORTISATSIOON („Depreciation") — põhivahendite väärtuse (seega ka kasulikkuse) vähenemine tema kasutamise käigus tootmisprotsessis. (Põhivahendite maksumus, mis kui kulu on jaotatud selle vara kasuliku eluea perioodile).

AMORTISATSIOON („Amortization") — mittemateriaalsete varade väärtuse jaotamine nende eeldatava kasuliku eluea perioodile.

AMMENDAMINE („Depletion") — ettevõtte kapitali vähenemine selle ärakasutamisel, looduslike ressursside ammutamise tulemusel.

MITTEMATERIAALSED VARAD — seaduslikud õigused või konkreetne majanduslik suhe, mis annab selle omanikule tulevikus majanduslikku kasu.

ETTEVÕTTE (HEA) NIMI („Goodwill") — mittemateriaalne vara, mis tähistab õigust pidada uut ettevõtet endise jätkajaks.

PIKAAJALISED VÕLAD — bilansi aktiva-poole finantseerimiseks laenatud ressursid, mis kuuluvad tagastamisele mitme aasta jooksul.

AKTSIAKAPITAL — aktsionäride poolt ettevõttesse paigutatud vahendid.

SÄILITATUD (e. AKUMULEERITUD) TULU — dividendidena väljamaksmata ja reinvesteeritav (akumuleeritav) kasumi osa.

RAAMATUPIDAMISVÄÄRTUS — erinevus teatud põhivahendi näidatud suuruse ja selle amortiseerunud osa vahel.

KULU — majanduslikud ressursid (tavaliselt sularaha, makstaolevate arvete või tootmiskulude vormis), mida ettevõte tarbib kaupade ja teenuste loomisel.

TULU — majanduslikust tegevusest saadud ressursside juurdetulek (näiteks: müügitulud, komisjoni- e. vahendustulud, renditulud jne.).

KAHJUM — kulude ülejääk tuludega võrreldes.

PÕHITULUD, -KULUD — on seotud ettevõtte põhilise majandusliku tegevusega.

LISATULUD, -KULUD — pole otseselt seotud ettevõtte põhilise majandusliku tegevusega. Esinevad ebakorrapäraselt.

KOGUKULUD — kõik ettevõtte põhitegevusega seotud kulud. Sisaldavad peale tootmiskulude ka administratiiv- e. üldkulusid, amortisatsiooni jne.

TOOTMISKULUD — kasutatud tootmistegurite maksumus.

(PUHTAD) MÜÜGITULUD — kaupade ja teenuste müügist saadav tulu.

KOGUKASUM — (puhaste) müügitulude ja tootmiskulude vahe.

PUHASKASUM — saadakse kogukulude lahutamisel (puhastest) müügituludes.

5. KONKURENTSIVÕIMELINE PAKKUMINE.

5.1. SISSEJUHATUS.

Iga ettevõte püüab lahendada majanduse põhiküsimusi. Kust teab konkreetne ettevõte, kuipalju toota ja pakkuda müüki? Iga teatava tootmismahu juures tahab ettevõte teada kahte asja: 1) palju läheb maksma antud produkti tootmine ja 2) kui palju tulu saab selle produkti müügist.

Seejuures sõltub produkti maksumus (tootmiskulu): 1) kasutatavast tehnoloogiast, mis tingib antud produkti tootmiseks vajaminevate tootmistegurite hulga, ja 2) kasutatavate tootmistegurite hindadest. Ettevõtte tulu teatud toodangu müügist sõltub otseselt nõudmise kõverast. See määrab ära hinna, millega iga antud produkt on müüdav ja järelikult ka ettevõtte poolt teenitava tulu.

PAKKUMISTEOORIA ongi õpetus sellest, kuidas ettevõtted otsustavad, kuipalju toota. Pakkujateks on turul kõik, kes midagi müüvad. Turu pakkumise maht on ära määratud kõigi kaupade ja teenuste summaga. Iga tootja jaoks eraldi kerkib aga küsimus — kui palju igal ajahetkel antud konkurentsi tingimustes toota. Meie mäletatavasti eeldasime, et: 1) tootja juba teab nõudluse kõverat, s.t. kui palju ta teeniks müües erinevaid toodangu hulki kindla hinnaga; 2) kõik tootjad püüavad saada maksimaalset kasumit.

Tootmismahu muutudes muutub nii produktiühiku maksumus kui ka selle müügist saadav tulu. Käesoleva teema ülesandeks on vaadelda, kuidas produkti maksumus (tootmiskulu) ja nõudmine üksteist mõjutavad, määrates ära tootmismahu maksimaalset kasumit taotleva ettevõtte poolt. Tootes samal produktsiooni tasandil odavamate kuludega — kasum suureneb. Seepärast on oluline leida selline tootmismaht, mis võimaldaks toota minimaalkuludega.

Tehakse vahet ettevõtte lühiajaliste ja pikaajaliste tootmisotsuste vahel. Ükski neist ei või lubada endale kahjumit pikka aega. Kuid teatud ajaperioodi jooksul võib see olla isegi vajalik kasumi suurendamiseks pikemas perspektiivis.

5.2. TOOTMISKULUD.

5.2.1. Tootmistegurid ja kapitali struktuur.

TOOTMISTEGURITEKS on kõik kaubad ja teenused, mida ettevõte kasutab teatud produkti tootmiseks. Tegelikult asuvad konkreetse produkti valmistamise tehnoloogilised võimalused väljaspool teoreetilise

majandusteaduse uurimisobjekti. Majandusteadlane võtab retsepti nii, nagu see on antud, kuid ühe tähtsa reservatsiooniga — tulemuseks ei tohi olla praak.

Erinevate tootmistegurite kvantitatiivseid vahekordi produkti valmistamisel iseloomustab TOOTMISE TEHNILINE STURKTUUR. Tootmismeetod e. tehnoloogia, mis kasutab sama produkti tootmiseks rohkem tegureid, on tehniliselt ebatäiuslik ja majanduslikult ebaefektiivne.

Kuidas aga ettevõte teeb kindlaks oma optimaalseima TTS'i e. tehniliselt efektiivsete tootmistehnoloogiate kogu. Ta kas kasutab ekspertide arvamust või korraldab tootmiseksperimente. Konkreetne valik sõltub erinevate tootmistegurite kallidusest. Kui antud regioonis on näiteks töö hind väga kõrge, eelistab ettevõte tööd säästvaid, enam mehhaniseeritud tehnoloogiaid ja vastupidi. Pöördume konkreetse tehnoloogia valiku juurde tagasi peale erinevate kuluallikate analüüsi.

5.2.2. Otsesed ja kaudsed kulud.

Üldlevinud on tootmiskulude jaotus kolme suurde gruppi: 1) maa, 2) töö ja 3) kapital. Majandusteadlased ja raamatupidajad käsitlevad seejuures ettevõtte kulusid erinevalt. Raamatupidaja ei tee tootmistegurite kulu arvutamisel vahet, kuidas seda tegurit on kasutatud. Majandusteadlased vaatlevad kulu teatud ressursi kasutamisel mitte kui reaalset makset, vaid kui ALTERNATIIVKULU. Võrreldes otsese kuluga, on see suurem rahasumma võrra, mis **kaotati seetõttu, et ressurssi ei kasutatud võimalikul parimal viisil** s.o. tulu võrra, mis oleks võidud teenida investeerides mujale.

Näiteks, kui isik töötab oma ettevõttes (sooloettevõttes) ja saab aastas mingi kasumi ($ 20 000), jätab ta arvestamata oma töötasu e. rahasumma, mille ta oleks saanud kusagil mujal (kellegi alluvuses) töötades. Kui mujal oleks tema palk olnud $ 25 000, tähendab see seda, et endale töötades kaotas ta $ 5 000, kuigi arvestuslik kasum oli $ 20 000.

Järelikult on alternatiivkulu teiselt poolt SAAMATAJÄÄNUD TULU. Alternatiivkulu on suurem reaalsest maksest e. kulutustest saamatajäänud tulu võrra. Seega omanik „maksis" (meie näite puhul $ 5 000) õiguse eest olla iseenda peremees.

Näide. Kui omanik alustab äri, paneb ta kohe algul sellesse teatud summa isiklikku raha või muud kapitali ega käsitle seda kui otsest kulutust. Kuigi seda raha võinuks kasutada mujal, näiteks pangaarvel protsendi saamiseks või aktsiate ostmiseks teises ettevõttes. Oletame, et pangas on protsent 10%. Seega oleks ettevõtja võinud võimalikud $ 30 000 (s.t. sularahaline osa tootmiskuludest) paigutada hoopis panka. Lahutame kasumist selle summa ja saame reaalse kasumi. REAALNE KASUM on see **kasum, mis ületab võimaliku laenuprotsendina või mingil muul viisil saadava summa.**

Tabel 1. Arvestuslik ja reaalne kasum.

I. Tulude arvestamine raamatupidamises.

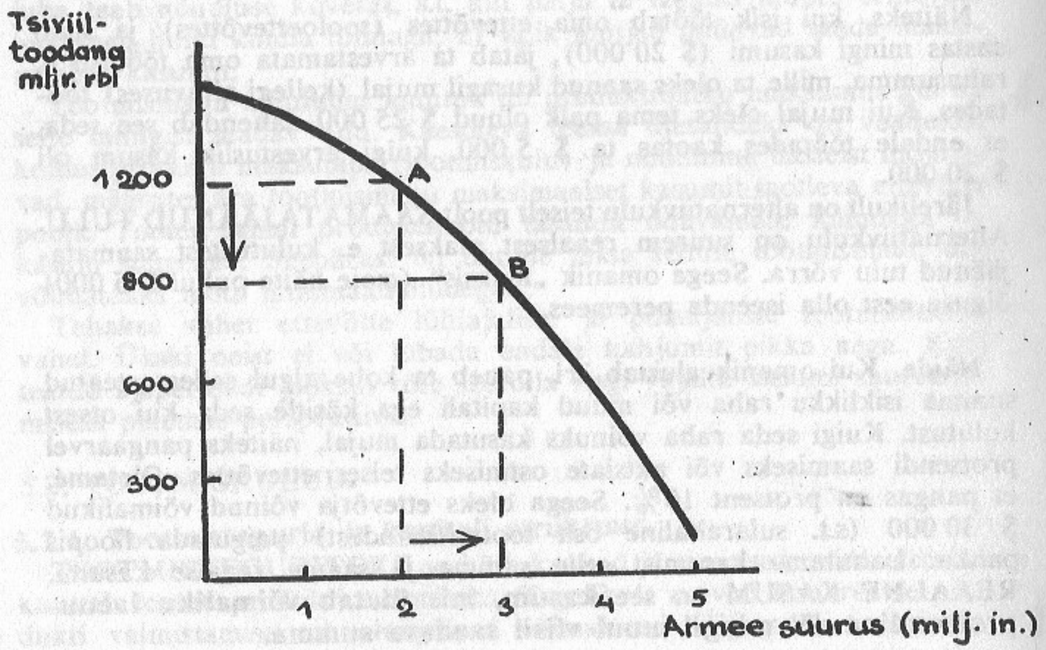
TULUD	$ 80 000
KULUD	$ 50 000
ARVESTUSLIK KASUM	$ 30 000

II. Tulude arvestus alternatiivkulude kaudu.

TULUD	$ 80 000
KULUD	
otsene kulu	$ 50 000
omaniku ajakulu	$ 25 000
finantskapitali alternatiivkulu 10% 30 000-st	$ 3 000
REAALNE KASUM	$ 2 000

Alternatiivkulu võib kujutada ka graafiliselt (vt. Joonis 1). Oletame, et algul on riigi armee suurus 2 milj. sõdurit. Riik aga otsustab välisintriigideks valmistudes suurendada armeed 1 miljoni mehe võrra ja liigub joonisel punktist A punkti B. Mis on nüüd õige majanduslik või alternatiivkulu? Mitte need lisadollarid, mis kulutati sõjaliseks eelarveks. Alternatiivkulu on just need $ 300 miljardit, mille võrra vähenes tsiviiltoodang.

Joonis 1. Alternatiivkulu.



5.2.3. Fikseeritud ja muutuvkulud.

FIKSEERITUD TOOTMISKULUDE (K_f) liigituse aluseks on tootmisprotsessi jagamatus. See tähendab, et teatud **tootmistegureid on vaja minimaalsel hulgal, olenemata sellest, kas ettevõte mingit produkti üldse toodab või mitte** (kui tootmismaht on 0). Näiteks ettevõtte juhtide palgad, juhtimiskulud. On ju telefoni eest vaja maksta kindel summa, sõltumata toodetavate kingapaaride arvust. Samuti pole sekretäri palkamisel oluline, kas ta trükib päevas 15 või 20 kirja, sekretäri on vaja nagunii. K_f esindab seda kogukulu osa, mis ei varieeru lühiajaliselt erinevate tootmismahtude puhul.

MUUTUVAD TOOTMISKULUD (K_m) on kõik ülejäänud kulud, näiteks tooraine, tööliste palgad, energia. Üldistatult võib öelda, et K_m mõiste alla mahub nende **tootmistegurite maksumus, mis produkti loomise käigus tervenisti ära kasutatakse või korvatud saavad.**

$$\text{KOGUKULU (KK)} = K_f + K_m$$

5.2.4. Pikaajalised ja lühiajalised kulud.

Vahetegemine nende kahe kategooria vahel on turumajanduse üldteooria kursuse selle osa jaoks printsipiaalse tähtsusega küsimus, mille abil käsitletakse ettevõtte poolt tootmisotsuste langetamist.

PIKAAJALINE on piisavalt pikk periood, **mille jooksul ettevõte jõuab täielikult reorganiseerida kõik oma tootmistegurid** (nii fikseeritud kui muutuvad) **vastavalt muutunud turutingimustele.** Perioodi kalendaarne kestus sõltub tootmisharust. Pikaajaliselt võib ettevõte suurendada tootmist lõpmatult, niikaua kuni uuel tootmismahu tasandil opereerimine on talle kasulik.

LÜHIAJALINE on periood, mille jooksul ettevõte seda teha ei jõua. Täpsemalt öeldes — **ettevõte pole lühiajaliselt suuteline muutma fikseeritud tootmistegureid** (hooned, sisseseade), s.t. muutma oma suurust. Siiski saab teha muudatusi antud (fikseeritud) suuruse raames — lisades uusi töölisi, toorainet jne., et kohaneda kiiresti uute tingimustega. Kuid sellisel lisamisel on teatud piir.

Teatud reservatsiooniga võib öelda, et pikaajaliste kulude (K^p) all mõeldakse ettevõtte põhikapitali ja üldjuhtimisega seotud väljaminekuid; lühiajaliste kulude (K^l) all aga ringlusvahendeid, mis leiavad tervenisti äratarvitamist lühemaajaliste tootmisperioodide jooksul.

5.2.5. Ajategur kapitali väärtuse hindamisel.

Üks majanduse üldteooria põhiideesid on, et „aeg on sõna otseses mõttes raha", s.t. et sama dollar on homme investeerituna vähem väärt kui täna investeerituna. Sellele teesile ei räägi vastu isegi majanduslikust riskist tingitud tulevaste tulude ebamäärasus.

Raha väärtuse vähenemist ajas iseloomustab järgmine näide. Oletame, et teile antakse valida kingituseks $ 100 täna või sama summa homme.

Loomulikult te valite täna ja seda isegi siis, kui homme oleks sama $ 100 saamine igati garanteeritud. Ning, kui te paigutate selle raha kohe panka, kes maksab teile 5%, siis on teil aasta lõpuks juba $ 105.

Me võime samale küsimusele läheneda ka teisest küljest, küsides: milline summa on praegu võrdne $ 100-ga aasta pärast. Jälle võtame aluseks protsendimäära 5%. Niisiis:

$$V = \frac{\$100}{1+i} = \frac{\$100}{1{,}05} = \$95{,}24$$

V — praegune väärtus; i — protsendimäär.

Näeme, et $ 95,24 ning selle summa poolt aasta jooksul teenitav 5%-line tulu, annavad meile aasta lõpuks $ 100.

Me võime sellist arvutamist jätkata ka edasi — kui palju peame investeerima täna, et saada 2 a. pärast $ 100?

$$V = \frac{\$100}{(1{,}05)^2} = \frac{\$100}{1{,}1025} = \$90{,}70$$

Niiviisi saame tuletada KAPITALI KULUVALEMI:

$$V = \frac{R_n}{(1+i)^n}, \text{ kus}$$

V — praegune väärtus
R — tulevikus saadav raha
i — protsendimäär
n — aastate arv

ja mis on aluseks nn. „mahaarvamise printsiibile". Selle kohaselt, kui mingi tänane otsus mõjutab tulevasi kulusid ja tulusid, on vajalik lahutada need kulud ja tulud praegusest väärtusest.

5.2.6. Kulud ja tootmistehnoloogia valik.

Ettevõtte juhtkond võrdleb omavahel pidevalt tootmistegurite ja produktsiooni mahtusid, selgitamaks välja optimaalseimat tootmise tehnilist struktuuri (TTS), s.t. maksimaalselt võimaliku toodangu andmiseks vajalikku tootmistegurite suhet. Tabel 2 kujutabki erinevaid kombinatsioone tootmise erinevate tegurite ja neist saadava tulemi vahel.

Kaks esimest kombinatsiooni kirjeldavad kahte erinevat võimalust kümne produktiühiku tootmiseks. Kolmas rida näitab, mis juhtub, kui lisada üks tööline — toodang suureneb ühe produkti võrra. Neljas rida kahekordistab masinad ja töölised (võrreldes teise reaga) ning sellega ka produkti.

Kulusid tootmisteguritele arvestatakse väärtuseliselt. Arvesse tulevad hinnad, mida ettevõte maksab iga tootmisteguri eest. Vaatleme seda Tabelist 2 võetud kahe esimese rea näite varal Tabelis 3.

Tabel 2. Tootmismaht erinevate tootmistegurite hulkade juures.

TOOTMISMAHT (tk./näd.)	TOOTMISTEGURID KAPITAL e. masinate arv	TOÖ e. töötajate arv
1. 10	4	4
2. 10	2	6
3. 11	2	7
4. 20	4	12

Tabel 3. Odavaima tehnoloogia valik.

TOOTMISTEGURID KAPITAL — TÖÖ	Iga masina RENT ($.näd.)	PALK ($.näd.)	KAPITALI KULU ($.näd.)	TÖÖKULU ($.näd.)	KOGUKULU ($.näd.)
1. 4 — — — 4	32	30	128	120	248
2. 2 — — — 6	32	30	64	180	244

Ilmselt otsustab ettevõte teise tehnoloogia kasuks — kogukuluga $ 244. See on odavam, s.t. majanduslikult efektiivsem meetod 10 produktiühiku tootmiseks antud hindade juures. Kui tehnoloogia kasutab suhteliselt palju kapitali ja vähe tööd, nimetatakse seda kapitalimahukaks, vastupidisel juhul töömahukaks. TTS on esimesel juhul „1" (4/4), teisel juhul „1/3" (2/6).

Kuidas mõjutavad tootmistehnoloogia valikut muutused tootmistegurite hindades? Meie näite puhul valis ettevõte töömahukama meetodi, kuna see oli odavam. Oletame, et tööliste palk tõuseb 30-lt 34-le dollarile nädalas, s.t. töö muutub kallimaks, kusjuures kapitali rent jääb samaks. Tulemuseks on, et töö suhteline hind tõusis. Kerkib kaks küsimust: 1) mis juhtub kogukuluga 10 produktiühiku tootmisel ja 2) kas muutub midagi ka tehnoloogiate eelistuses? Vastuse neile küsimustele leiame Tabelist 4. Töö suhtelise hinna tõus sunnib ettevõtet asendama inimesi masinatega — odavamaks osutub esimene tehnoloogia.

Kõrgeima mehhaniseerituse astmega tootmismeetodiks on üha laialdasemalt leviv tööstusrobotite kasutamine. Sellel protsessil on kaks iseloomulikku joont: 1) ta on väga kapitalimahukas, 2) robotid on kapitali produktiivseim liik, mis lubab alandada kogukulusid.

Tabel 4. Palgataseme tõusu mõjuefekt tehnoloogia valikule.

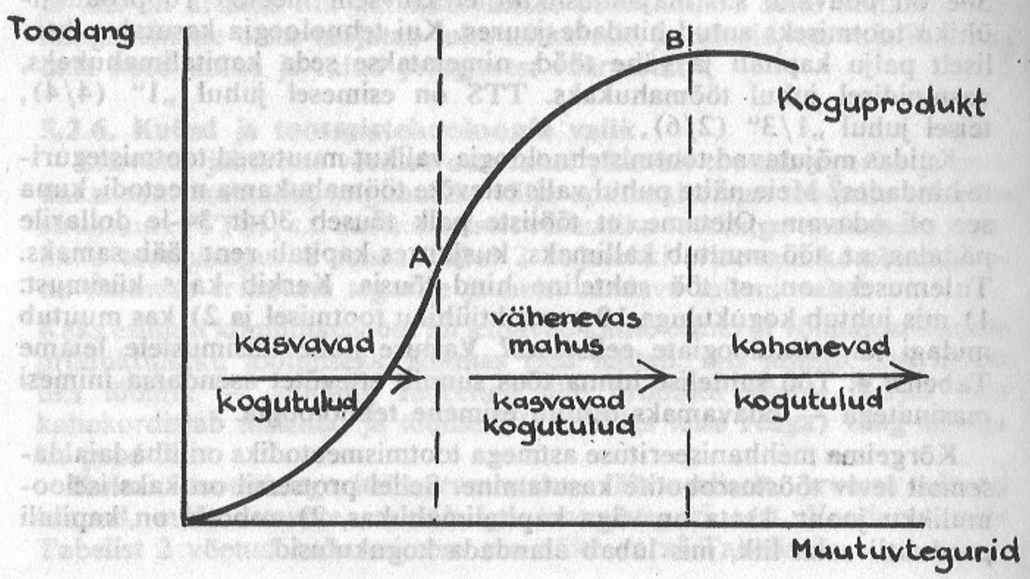
TOOTMISTEGURID KAPITAL	TÖÖ	Iga masina RENT ($. näd)	PALK ($.näd)	KAPITALI KULU ($.näd)	TÖÖKULU ($.näd)	KOGUKULU ($.näd)
1. 4	4	32	34	128	136	264
1. 2	6	32	34	64	212	268

5.3. TOODANGU KÕVERAD. LÜHIAJALISE KULU KÕVERAD.

5.3.1. Kogutoodangu kõver.

KOGUTOODANGU KÕVER **näitab produkti hulka, mida ettevõte võib toota muutuvate tootmistegurite suurendamise teel, teiste tegurite konstantseks jäädes.** Vastav seos kajastub Joonisel 2. Antud juhul vaatleme produkti hulga muutumist tööliste lisandumisel samale tootmisvahendite hulgale.

Joonis 2. Kogutoodangu kõver.

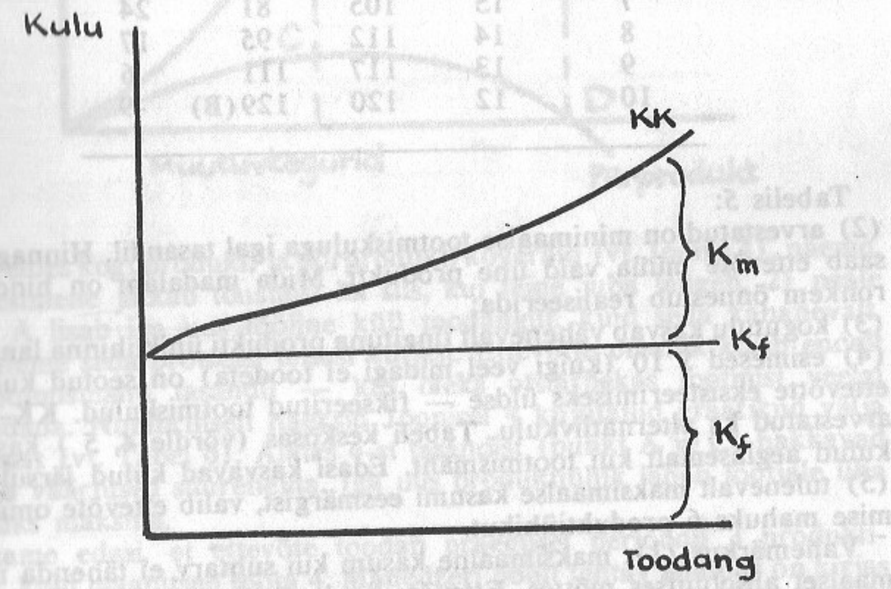


1) Alguspunkti ja punkti A vahel annab iga uue töölise lisandumine suuremat produkti juurdekasvu;
2) tingituna kahaneva tulu seadusest jätkub toodangu kasv ka punktide A ja B vahel, kuid iga uue töölise juurdetulek annab üha vähem produkti juurdekasvu;
3) alates punktist B on lisanduv produkt negatiivne, s.t. juurdetulnud töölised kahandavad toodangut.

Algul võimaldavad lisanduvad töölised olemasolevaid tootmisvahendeid paremini ja täielikumalt ära kasutada. Varsti aga ei jätku uutele töölistele lihtsalt piisavalt tootmisvahendeid ning veel edasi hakkab hulk ühe tööriista ümber tunglevaid töölisi üksteist segama. Piltlikult öeldes teevad seitse töölist ühe labidaga kokku vähem tööd kui üks tööline ühe labidaga.

Teades olemasolevaid tootmistehnoloogiaid ning töö ja masinate hindu, võib ettevõte kalkuleerida madalaima kulu, millega toota igal tootmismahu tasandil e. KOGUKULU (KK). Joonisel 3 näeme, et KK kõver joonistub kahe teguri kombinatsioonis: fikseeritud kulude (K_f) kõver on horisontaalne, kuna muutuvkulude (K_m) joon tõuseb pidevalt.

Joonis 3. Kogukulu kõver.



Madalad tootmiskulud pole eesmärgiks iseenesest, vaid nad on vahendiks maksimaalse kasumi saamisel. Et suur KK ei tähenda veel suurt kasumit, selgub Tabelist 5. Näeme, et teatud punktist A alates kiireneb muutuvkulude tõus oluliselt. Seda ei kompenseeri aga sugugi kogutulu

samakiire tõus. See tähendab seda, et alates mingist tootmismahu tasandist, läheb iga järgneva tooteühiku tootmine ettevõttele järjest kallimaks maksma.

Tabel 5. Kogutulu ja kogukulu.

(1) TOOTMIS-MAHT (tk. näd)	(2) Ühiku HIND ($)	(3) KOGU-TULU (1·2)	(4) KOGU-KULU ($. näd)	(5) KASUM (4-3)
0	—	0	10	-10
1	21	21	25	-4
2	20	40	36	4
3	19	57	44	13
4	18	72	51	21
5	17	85	59	26
6	16	96	69 (A)	27
7	15	105	81	24
8	14	112	95	17
9	13	117	111	6
10	12	120	129 (B)	-9

Tabelis 5:

(2) arvestatud on minimaalse tootmiskuluga igal tasandil. Hinnaga $ 21 saab ettevõte müüa vaid ühe produkti. Mida madalam on hind, seda rohkem õnnestub realiseerida;

(3) kogutulu kasvab vähenevalt tingituna produkti ühikuhinna langusest;

(4) esimesed $ 10 (kuigi veel midagi ei toodeta) on seotud kuludega ettevõtte eksisteerimiseks üldse — fikseeritud tootmiskulud. KK-sse on arvestatud ka alternatiivkulu. Tabeli keskosas (võrdle 4, 5) kasvavad kulud aeglasemalt kui tootmismaht. Edasi kasvavad kulud järsult;

(5) tulenevalt maksimaalse kasumi eesmärgist, valib ettevõte oma tootmise mahuks 6 produktiühikut.

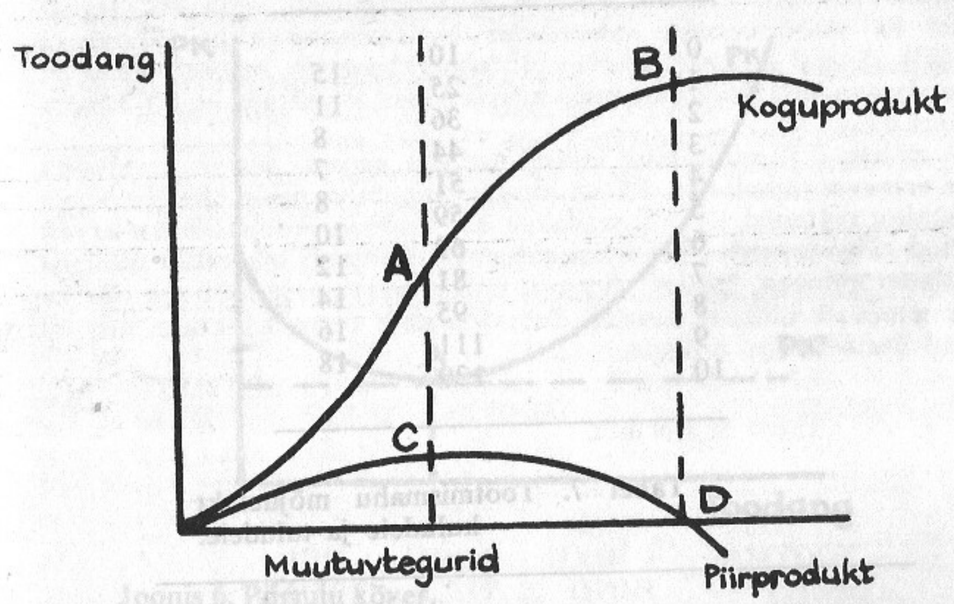
Vahemärkus (1): maksimaalne kasum kui suhtarv ei tähenda maksimaalset absoluutses mõttes. Ettevõte peab silmas suurimat tulu tehtud kulutustega, investeeritud kapitaliga võrreldes!

Vahemärkus (2): siin ja selles peatükis edaspidi käsitletavad kulukõverad on vaadeldavad lühiajaliste kulukõveratena. Nad kajastavad muutusi ettevõtte tootmismahus teatud piires — olemasoleva suuruse raames.

5.3.2. Piirprodukti kõver.

Iga tootmisprotsessi juurdetuleva töölisega (muutuv tootmistegur) seondub oma piir- e. lisaprodukt. **PIIRPRODUKTIKS nimetatakse iga uue muutuvteguri (töö) ühiku lisandumisest saadavat lisaprodukti.** Kusjuures igal muutuvteguril on „oma" piirprodukt, iga tootmisteguri muutumine mõjutab lõpp-produkti erinevalt.

Joonis 4. Kogu- ja piirprodukti kõver.



Võrreldes koguprodukti ja piirprodukti kõveraid (vt. Joonis 4), näeme, et 1) esimene jätkab tõusmist ka siis, kui teine juba langeb, 2) peale punkti A lisab iga uus tööline küll toodangut, kuid seda kahanevalt.

Vaatleme seda protsessi teisest küljest. Ettevõtte omanik küsib endalt igal tootmismahu tasandil — kas oleks otstarbekas tootmist veelgi suurendada. Numbriliselt näeksid Joonisel 4 kujutatud graafikud välja järgmiselt (vt. Tabel 6). Alates 4-st tasandist (punkt A ja C) hakkavad piirkulu väärtused suurenema. Iga uus produktiühik läheb tootjale üha kallimaks maksma.

Oletame edasi, et ettevõte toodab praegusel perioodil 3 produktiühikut, kuid plaanitseb toota 4. Mänedžeri poolt tehtav analüüs on kirjas Tabelis 7. Kulu tõuseb $ 7, tulu aga $ 15 võrra. Järelikult toodangu suurendamisel 3-lt ühikult 4-la lisandub tulu rohkem kui kulu.

Samasugust tehet võib korrata kõigi tootmismahtude osas. Selline lähenemisviis — uue produkti lisandumise mõju kasumile — koondab tähelepanu uue tooteühiku piirkulule ja piirtulule.

Tabel 6. Kogu- ja piirkulu.

(1) TOOTMIS-MAHT (tk. näd)	(2) KOGU-KULU ($. näd)	(3) PIIR-KULU ($. näd)
0	10	
1	25	15
2	36	11
3	44	8
4	51	7
5	59	8
6	69	10
7	81	12
8	95	14
9	111	16
10	129	18

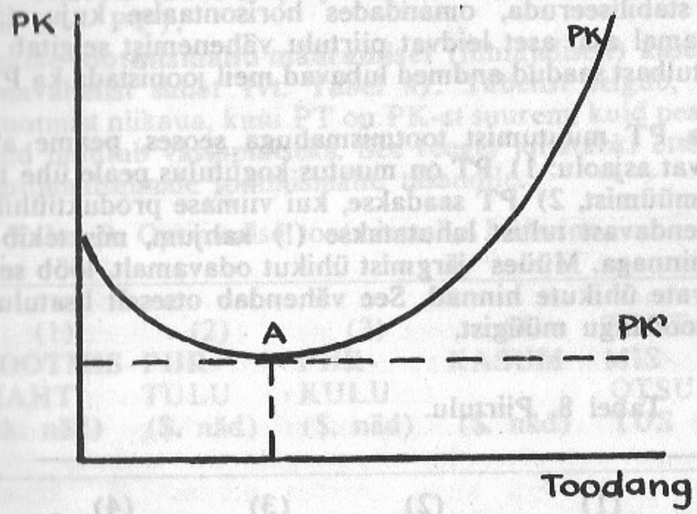
Tabel 7. Tootmismahu mõjuefekt kuludele ja tuludele.

(1) TOOTMIS-MAHT (tk. näd)	(2) KOGU-KULU ($. näd)	(3) PIIR-KULU ($. näd)	(4) KOGU-TULU ($. näd)	(5) PIIR-TULU ($. näd)
3	44	7	57	15
4	51		72	

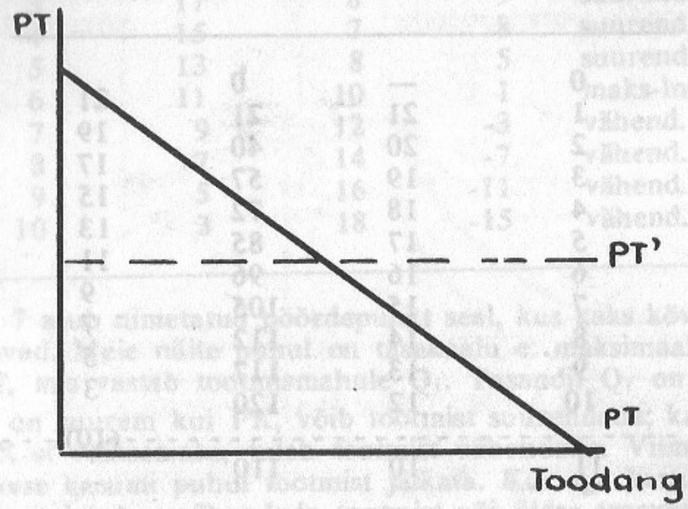
PIIRKULU on kogukulu kasv uue tooteühiku lisandumisel (PK).
PIIRTULU on kogutulu kasv uue tooteühiku lisandumisel (PT).
Tootmist tasub laiendada senikaua, kuni piirtulu on piirkulust suurem. Piirkulu kõver asub peale lühiajalist langust meile juba tuttavas punktis A (C) uuesti tõusule (vt. Joonis 5). Miks? Vastus peitub produkti valmistamise erinevates tehnoloogiates erinevatel tootmismahu tasanditel.

Väiksema tootmismahu juures kasutatakse lihtsamat tehnoloogiat, kuna väike kasumimass ei võimalda muretseda moodsamat ja kallimat sisseseadet. Kui toodang kasvab, hakatakse kasutama järjest keerulisemaid seadmeid. Automatiseeritud tootmisliin annab küll lisaühikuid odavamalt, kuid on õigustamatult kallis väikeste tootmismahtude juures.

Joonis 5. Piirkulu kõver.



Joonis 6. Piirtulu kõver.



Toodangu veelgi suurenedes hakkavad kulud tooteühikule järsult kasvama. Lisatulu e. piirtulu progresseeruv vähenemine on tingitud faktist, et muutuvate tootmistegurite lisahulgad kombineeruvad järjest kahanevate fikseeritud tootmistegurite ga. Piltlikult öeldes on ühe lehma väljalüpsi suurendamine 3 000-lt 4 000-le liitrile tunduvalt odavam kui 4 000-lt 5 000-le jne. Iga järgmise piimaliitri tootmiskulu on järjest kallim — seda muidugi olemasoleva tootmistehnoloogia raames. Seega tõuseb ka pidevalt piirkulu.

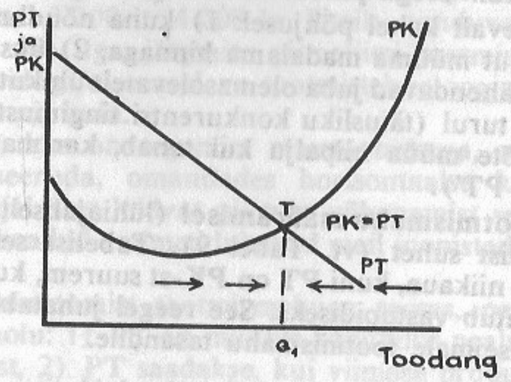
Tootmisharudes, kus on tegemist masstootmisega, võib PK teatud astmel ka stabiliseeruda, omandades horisontaalse kuju (Joonis 5 — PK'). Samal ajal aset leidvat piirtulu vähenemist selgitab Tabel 8. Neljandast tulbast saadud andmed lubavad meil joonistada ka PT kõvera (Joonis 6).

Et mõista PT muutumist tootmismahuga seoses, peame arvestama kahte erinevat asjaolu: 1) PT on muutus kogutulus peale ühe täiendava tooteühiku müümist, 2) PT saadakse, kui viimase produktiühiku arvelt teenitud täiendavast tulust lahutatakse (!) kahjum, mis tekib müügist madalama hinnaga. Müües järgmist ühikut odavamalt, lööb see alla ka kõigi eelnevate ühikute hinnad. See vähendab otseselt lisatulu, mis oli saadud lisatoodangu müügist.

Tabel 8. Piirtulu.

(1) TOOTMIS-MAHT (tk. näd)	(2) ÜHIKU HIND ($)	(3) KOGU-TULU ($. näd)	(4) PIIR-TULU ($. näd)
0	—	0	
1	21	21	21
2	20	40	19
3	19	57	17
4	18	72	15
5	17	85	13
6	16	96	11
7	15	105	9
8	14	112	7
9	13	117	5
10	12	120	3
- - -

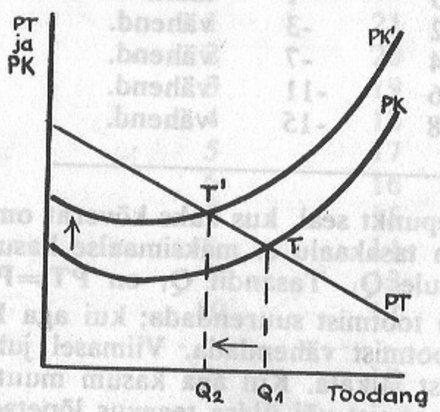
Joonis 7. PT ja PK kõverad



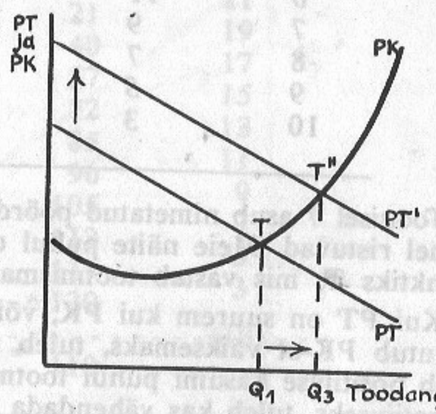
Muutuva tootmiskulu efekt. Oletame, et ettevõte nõustus tõstma tööliste palku või tõusis tooraine hind. Igal tootmismahu tasandil tõuseb piirkulu. Järelikult peab ettevõte nihutama oma tootmismahu punktist Q_1 punkti Q_2, s.t. tootmist vähendama (Joonis 8).

Muutuva nõudluskõvera mõju tootmisele. Nagu näha Jooniselt 9, tingib nõudluse kasv ettevõtte toodangule ka tootmise laiendamise punktist Q_1 punkti Q_3, kuna nõudlus nihutab PT kõverat. Uus tasakaaluseisund tekib punktis T".

Joonis 8. Muutuva tootmiskulu mõju tootmismahule.



Joonis 9. Nõudluskõvera nihke mõju tootmismahule.

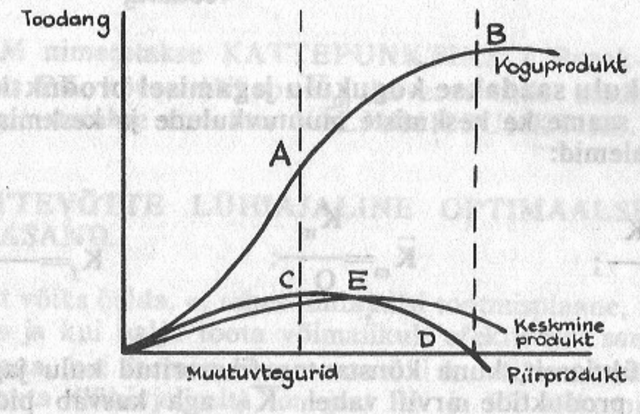


Küsimusele, kas ettevõtete taibukad mänedžerid ka reaalselt eelpool kirjeldatud kalkulatsioone teevad, võiks vastata nii — kõrvalekaldumine tasakaalupunktist T annab endast normaalse majanduse tingimustes ise küllaltki kiiresti märku. Ettevõtte majandusliku tegevuse efektiivsus langeb, mis on otsene märk sellest, et mänedžerid ei tule oma ülesannetega toime. Kui asjad on korras, asubki ettevõte punktis T, s.t. et turg „tunneb" head mänedžerid ise kiiresti ära.

5.3.3. Keskmise produkti kõver.

KESKMISE PRODUKTI e. **ühe töölise poolt vastaval tootmismahu tasandil loodud keskmise produkti saame koguprodukti jagamisel muutuvate tootmistegurite summaga e. tööliste arvuga.** Jooniselt 10 nähtub, et: 1) keskmise produkti kõver saavutab oma kõrgpunkti siis, kui koguprodukti kõver ikka veel tõuseb; 2) piirprodukti ja keskmise produkti kõverad ristuvad viimase kõrgeimas punktis E.

Joonis 10. Kogu-, piir- ja keskmise produkti kõverad.

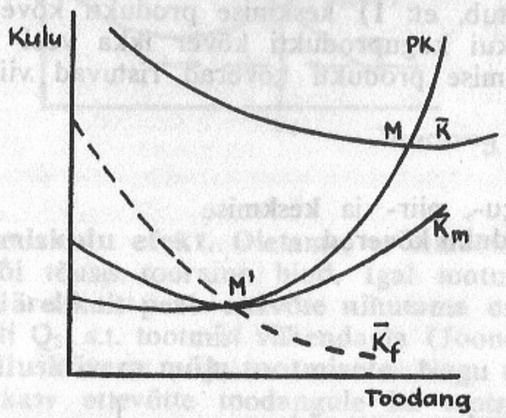


Niikaua, kui piirprodukt on keskmisest produktist suurem, lisab iga juurdetulnud tööline koguproduktile rohkem, kui keskmine tööline enne teda. Järelikult keskmine produkt kasvab. Niipea, kui lisatööline lisab keskmisest vähem, hakkab keskmise produkti kõver langema. Jooniselt 10 võib välja lugeda, et ettevõte suurendab tootmismahtu kuni punktini E.

Vahemärkus: kõik need kõverad on muutumatud vaid lühiajaliselt. Pikemas perspektiivis, kui nõudmine kasvab ja tootmisharu tervikuna saab lisakasumit, võib ettevõte tootmismahtu suurendada — kogutoodangu kõver nihkub üles, lisades uusi muutuvate tootmistegurite ühikuid.

Kuna keskmine produkt on omakorda (lühiajalise) KESKMISE KULU ($\bar{K}$) kandjaks, võime joonistada keskmise kulu kõvera (Joonis 11), mille jaoks arvandmed saame Tabelist 10.

Joonis 11. Keskmise kulu kõverad.



Keskmine kulu saadakse kogukulu jagamisel produktide arvuga. Analoogiliselt saame ka keskmiste muutuvkulude ja keskmiste fikseeritud kulude valemid:

$$\bar{K}=\frac{KK}{Q}; \qquad \bar{K}_m=\frac{K_m}{Q}; \qquad \bar{K}_f=\frac{K_f}{Q}.$$

$\bar{K}_f$ langeb ühtlaselt, kuna konstantne fikseeritud kulu jaguneb lihtsalt suurema produktide arvu vahel. $\bar{K}_m$ aga kasvab pidevalt viies endaga kaasa ka $\bar{K}$ kõvera. Täpsemalt öeldes — **igasugune keskmise kulu kõver on langev niikaua, kuni piirkulu on temast väiksem.** Kui viimane kulu juurdekasv on väiksem kõigi eelmiste keskmisest, viib see keskmise kulu alla. Aga kui piirkulu saab võrdseks keskmise kuluga (punkt M), siis viimane enam ei lange. Piirkulu tõustes keskmisest kulust kõrgemale, kisub ta viimase üles kaasa. Niisiis saame keskmise kasumi minimaalse suuruse leida vaid punktis M, kus $\bar{K}$=PK.

Tabel 10. Erinevad kulukontseptsioonid.

(1) Tood. hulk (Q)	(2) Fiks. kulud (K_f)	(3) Muutuv-kulud (K_m)	(4) Kogu-kulu (KK= K_f+K_m)	(5) Piir-kulu (PK)	(6) Keskm. kulu ($\bar{K}$)	(7) Keskm-fiks. kulu ($\bar{K}_f$)	(8) Keskm. muutuv-kulu ($\bar{K}_m$)
0	55	0	55		lõpmatus	lõpmatus	
1	55	30	85	30	85	55	30
2	55	55	110	25	55	27 1/2	27 1/2
3	55	75	130	20	43 1/3	18 1/3	25
4	55	105	160	30	40	13 3/4	26 1/4
5	55	155	210	50	42	11	31
6	55	255	280	70	46 4/6	9 1/6	42 3/6
7	55	315	370	90	52 6/7	7 6/7	45
8	55	425	480	110	60	6 7/8	53 1/8
9	55	555	610	130	67 7/9	6 1/9	61 6/9
10	55	705	760	150	76	5 5/10	70 5/10

Punkti M nimetatakse KATTEPUNKTIKS („Break-even point"). Kohta, kus PK kõver lõikab $\bar{K}_m$ kõverat selle madalaimas punktis (M'), nimetatakse ettevõtte VÄLJUMISPUNKTIKS.

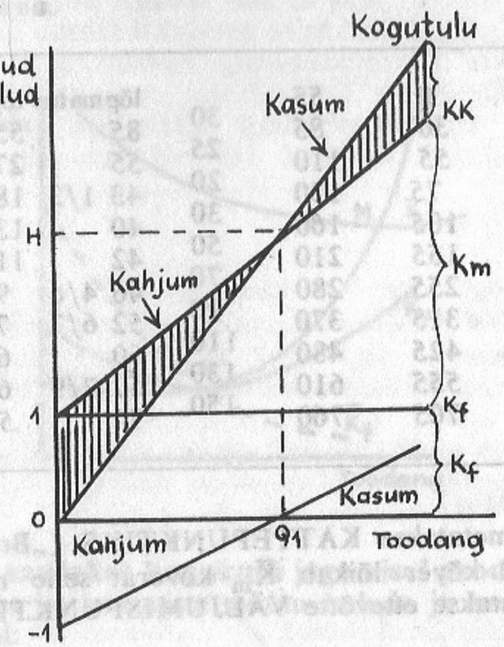
5.4. ETTEVÕTTE LÜHIAJALINE OPTIMAALSE TOOTMISMAHU TASAND.

Piltlikult võiks öelda, et tehes lühiajalisi tootmisplaane, farmer kaalutleb, kuidas ja kui palju toota võimalikult efektiivselt samasuurel maatükil. Niikaua, kui farmer ei saa maatüki kui fikseeritud tootmisteguri suurust muuta (lühiajaliselt), on just PK ja PT lõikumispunkt selleks kohaks, mis määrab ära tema jaoks optimaalseima tootmismahu tasandi, s.t. punkti, kus ta saab lühiajaliselt kasumit või kannab minimaalset kahju.

Katsume antud punkti leidmist seletada kahe joonise abil. Tüüpiline ettevõtte kattepunkti graafik on kujutatud Joonisel 12. Ettevõtte optimaalseim tootmismahu tasand on punktis Q_1. Alates sellest punktist katab ettevõte oma lühiajalised tootmiskulud ja hakkab andma kasumit. Just

seepärast nimetamegi antud punkti kattepunktiks. Kasumi jaoks võib joonistada eraldi kõvera, mis näitab, et kuni tasandini Q_1 on kasum negatiivne — maksimaalne miinusmärgiga kasum (kahjum) võrdub fikseeritud tootmiskulude maksumusega. (Võrdle Joonisel 12: 1 ja -1)

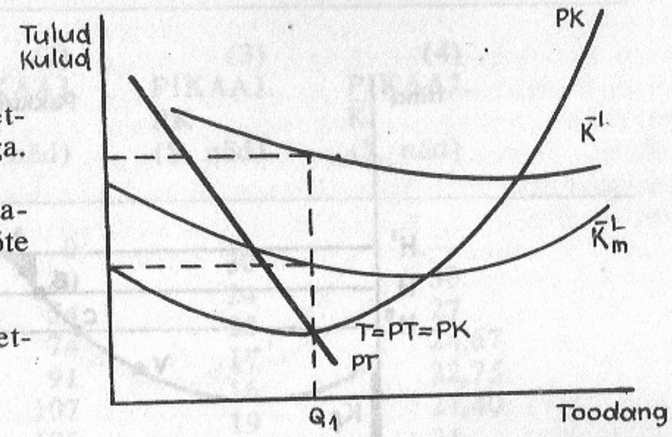
Joonis 12. Ettevõtte kattepunkt.



Nüüd on ettevõtte mänedžeri jaoks oluline otsustada, kas antud hetkel tema toodangu eest turul saadava hinna juures tasub tootmist jätkata. Sest Q_1 on küll tema enese jaoks optimaalseim tootmismahu tasand, kuid arvestada tuleb ka nõudmise kõverat, mis näitab ära, kui palju mingi hinnaga kaupa saab turul müüa. Ehk teisiti öeldes — oma oskuste ja võimaluste tasandist lähtudes leidis ettevõtja minimaalseima keskmise kulu. Kas aga ka teised tootjad ja eelkõige tarbijad tema keskmist kulu tunnustavad — see selgub alles turul võrdluses hinnaga. Nüüd peab ettevõtja kontrollima iseenda keskmise kulu ja ühiskondlikult tunnustatud keskmise kulu (aga selleks ongi ju hind) vastavust.

Joonisel 13 ühendame omavahel Joonised 6 ja 11. Ettevõtte kasum on positiivne tootmismahu tasandil Q_1, kui hind, millega sellel tasandil müüa saab, katab keskmisi kogukulusid. Kui hind ületab neid, annab ettevõte lühiajalist kasumit ja võib jätkata tootmist tasandil Q_1.

Joonis 13. Ettevõtte lühiajaline tootmisotsustus.



Kui $H > \bar{K}^l$, toodab ettevõte Q_1 kasumiga.

Kui H on $\bar{K}^l$ ja $\bar{K}^l_m$ vahepeal, toodab ettevõte Q_1 kahjumiga.

Kui $H < \bar{K}^l_m$, loobub ettevõte tootmisest.

Oletame aga, et hind on väiksem kui keskmine kulu. Ettevõte kaotab raha, kuna pole suuteline katma kulusid. Ent siinkohal tulebki esile vahe ettevõtte lühiajalise ja pikaajalise otsustamise vahel. Lühiajaliselt võib ettevõte kanda isegi teatavat kahjumit. Kuid igal juhul peab tema tulu katma fikseeritud tootmiskulusid. Kui ta seda ei suuda, tuleb ettevõte sulgeda. Seega: **ettevõte toodab täpselt niipalju ja niikaua, kuni turuhind pole väiksem tema lühiajalistest keskmistest muutuvkuludest ($\bar{K}^l_m$).**

Ettevõtte väljumispunkt. Normaalsetes tingimustes müüb ettevõte oma toodangut sellise hinnaga, mis võimaldab tal katta nii muutuv- kui fikseeritud kulusid. Oletame nüüd, et hinnad tõusevad (kuni H' —vt. Joonis 14) ja nõudlus toodangule väheneb. Ettevõte hakkab tootmist vähendama. Ta võib seda ilma olulise kahjuta teha kuni fikseeritud tootmiskulude tasemeni — neid ta ju lühiajaliselt muuta ei saa. **Seda punkti V, kus ettevõte on suuteline katma vaid fikseeritud kulusid, nimetataksegi** VÄLJUMISPUNKTIKS; mis tähendab seda, et ettevõttel tuleb tootmine lõpetada.

Joonise 14 juurde teeme järgmised märkused:

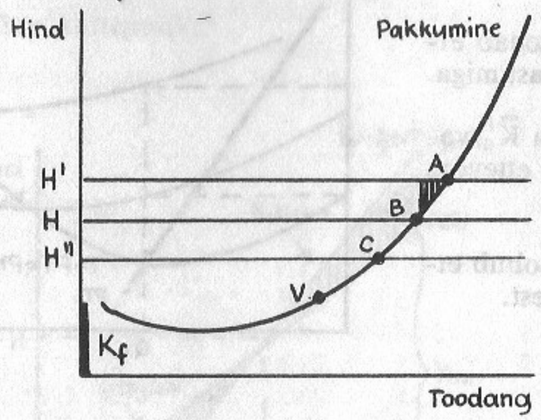
1) müües hinnaga H — punktis B (kattepunkt), katab ettevõte saadavate tuludega parasjagu oma kulud;

2) kui ettevõte võiks müüa hinnaga H', kaotaks ta osa kasumist selle tõttu, et ta saaks vähem müüa;

3) kui hind langeb tasemele H'', on kasum maksimaalne punktis C, s.t. ettevõttel tuleb vähem toota;

4) kui hind langeb allapoole punkti V (väljumispunkt), läheb ettevõte pankrotti, kuna ei suuda katta fikseeritud tootmiskulusid.

Joonis 14. Ettevõtte lühiajalise pakkumiskõvera muutumine sõltuvalt hinnast.



5.5. PIKAAJALISED KULUD JA TULUDE SKAALAD.

Nõudluse ja piirtulu kasv võivad stimuleerida ettevõtet tootmist veelgi laiendama. Nagu juba märgitud, on ettevõtte tootmismahu suurendamine lühiajaliselt võimalik vaid fikseeritud tootmistegurite raames, varieerides muutuvtegureid. Teatud piirist alates võib osutuda aga vajalikuks suurendada kõiki tootmistegureid — kogu ettevõtet. Pikaajaliseks peetaksegi perioodi, mis on piisavalt pikk, et konkreetne ettevõte jõuaks täielikult kohaneda uutele (suurenenud) turuvajadustele. Ta võib muuta tehase suurust, vahetada tootmistehnoloogiat, palgata uusi töölisi, sõlmida uusi lepinguid tarnijatega jne.

Järgnevalt vaatlemegi pikaajalisi kulukõveraid, kirjeldades tekkivaid tootmiskulusid, kui ettevõte teeb ümberkorraldusi nii muutuv- kui fikseeritud tootmistegurites (-kuludes).

5.5.1. Pikaajaline kogukulu.

PIKAAJALINE KOGUKULU (K^p) kirjeldab minimaalset tootmiskulu igal tootmismahu tasandil, kui ettevõte on võimeline optimaalselt kombineerima tootmistegureid, s.t. valima odavaima tehnoloogia (vt. Tabel 11). Kogukulu summeerib fikseeritud ja muutuvtegurid erinevalt eelmisest peatükist, kus toodud arvutulbad kajastasid vaid muutusi muutuvkuludes.

K^p peab tootmismahu kasvades samuti suurenema. Küsimus on aga selles, milline on toodangu ja kulude kasvu omavaheline seos — kumb

Tabel 11. Pikaajalised kulud.

(1) TOOTMISE MAHT (tk. näd)	(2) PIKAAJ. KK ($. näd)	(3) PIKAAJ. PK ($. näd)	(4) PIKAAJ. $\overline{K}$ ($. näd)
0	0	30	—
1	30	24	30
2	54	20	27
3	74	17	24,67
4	91	16	22,75
5	107	19	21,40
6	126	23	21
7	149	27	21,29
8	176	31	22
9	207	36	23
10	243		24

kasvab kiiremini. Kas ettevõtte suurus annab siin mingi eelise? Näiteks, et suurem ettevõte toodab odavamalt kui väike. Või on kahjulik olla suur? Nendele küsimustele annabki vastuse pikaajalise keskmise kulu näitaja.

PIKAAJALISE KESKMISE KULU ($\overline{K}^p$) kõver e. ühe produktiühiku tootmiskulu saadakse kogukulu jagamisel tootmismahuga:

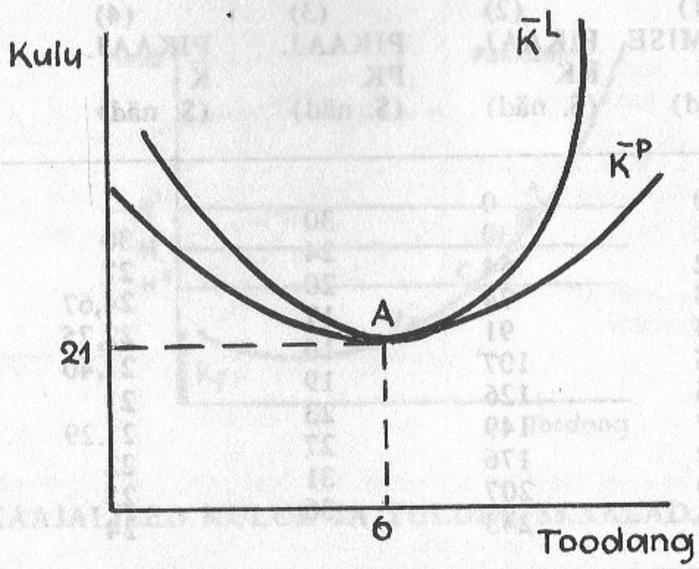
$$\overline{K}^p = \frac{K^p}{Q}$$

Graafikul (Joonis 15) väljendub see U-kujulise kõverana. Seejuures on K^l kõvera tõus ja langus tunduvalt järsemad $\overline{K}^p$ kõvera omast. Miks? Põhjuseks on asjaolu, et ka PK^l kõvera tõus on PK^p omast järsem (Joonis 16). Ühesõnaga lühiajaliselt on ettevõtte „mänguruum" lihtsalt ahtam, kuna ettevõtte suurus on piiratud. Väikses ettevõttes läheb tootmise oluline suurendamine suhteliselt väga kalliks. Odavam on uus maatükk juurde rentida (meie farmeri näide), kui püüda samal maatükil saavutada ülikõrget saagikust.

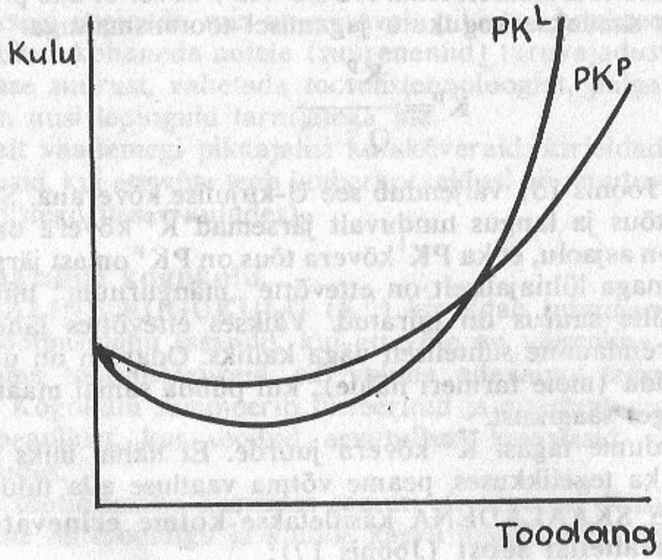
Ent pöördume tagasi $\overline{K}^p$ kõvera juurde. Et näha, miks see on just U-kujuline ka tegelikkuses, peame võtma vaatluse alla tulude skaalad.

TULUDE SKAALADENA käsitletakse **kolme erinevat $\overline{K}$ ja toodangu omavahelist seost** (Joonis 17):

Joonis 15. Pikaajalise ja lühiajalise keskmise kulu kõverad.



Joonis 16. Pikaajalise ja lühiajalise piirkulu kõverad.



1) efektiivse tootmise puhul tootmismahu suurenedes $\bar{K}^P$ alaneb;
2) muutumatute tulude skaala puhul jääb lõplik keskmine tootmiskulu toodangu kasvades samaks;
3) ebaefektiivne on selline tootmine, kus toodangu kasv toob endaga kaasa ka keskmiste tootmiskulude kasvu.

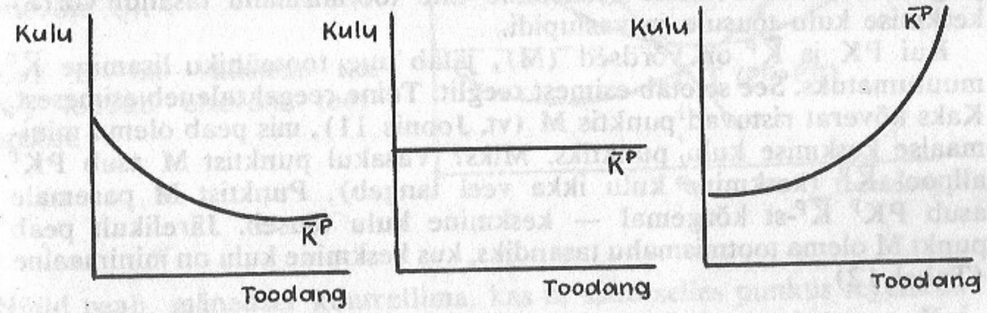
Pöördume nüüd tagasi Joonise 15 juurde. Sellel joonisel tulu suureneb (toodangu kasvades) kuni punktini A. Suurematel tootmismahu tasanditel tulud vähenevad. Miks? Miks on vähene tootmine (väiksematel tootmismahu tasanditel) efektiivsem, kui suurem tootmine? Järelikult peab **sõltuvus keskmiste kulude ja tootmismahu vahel tulenema seosest tootmistegurite füüsilise hulga ja toodangu füüsilise hulga vahel, mis summeerub tootmise tehnilises struktuuris (TTS).**

Joonis 17. Ettevõtte tulude skaalad.

1) kasvavate tulude skaala (efektiivne tootmine)

2) püsivate tulude skaala

3) kahanevate tulude skaala (ebafektiivne tootmine)



Vaatleme nüüd lähemalt efektiivsuse ja ebaefektiivsuse skaalat.

Efektiivse tootmise e. kasvavate tulude skaala. Efektiivsuse skaalal on kolm põhjust:

1. Tootmistegurite jagunemine fikseerituteks ja muutuvateks.
2. Spetsialiseerumine: üksikettevõtja peab kandma kõiki juhtimisfunktsioone. Ettevõtte suurenedes pühendub iga töötaja ühele kindlale ülesandele ja tegutseb selles valdkonnas efektiivsemalt.
3. Paremad masinad nõuavad sageli suuremat tootmist. Insenerid kasutavad nn. „2/3 reeglit" — mingi masina või sisseseade maksumus tohib tõusta vaid 2/3 võrra võrreldes selle masina produktsiooni kasvuga. S.t., et uue masina jõudlus peab kasvama 1/3 võrra rohkem kui selle hind. Väga tootlikud masinad on ka väga kallid ja seepärast õigustavad end vaid suurtootmises.

Ebaefektiivse tootmise e. kahanevate tulude skaala. Miks teatud punktist (A) alates U-kujuline $\overline{K}^p$ kõver jälle tõuseb? Peapõhjuseks on asjaolu, et suure ettevõtte juhtimine on raskem — väheneb juhtimise efektiivsus, süveneb bürokraatia, kasvavad koordineerimiskulud, väheneb kontroll. Mõjub ka suure ettevõtte laialipaisatus.

Seega $\overline{K}^p$ kõver sõltub sellest, **kui kaua püsib efektiivsuse kõver** e. teiste sõnadega, kui kiiresti saabub tootmise suurenedes ebaefektiivsuse kõver. Selline tasakaal on suuresti kogemuse küsimus ning võib varieeruda erinevate tootmisharude ja ettevõtete kaupa. Mõlemad skaalad joonistuvad eriti selgesti just rasketööstuse harudes, kus suur osa on fikseeritud kuludel.

5.5.2. Pikaajaline keskmine kulu ja piirkulu.

Põhimõtteliselt ei erine $\overline{K}^p$ ja PK^p kõverate omavaheline suhe lühiajalisest kõverate suhtest. Kehtib kaks reeglit:

1) $\overline{K}^p$ kõver on alanev kuni PK^p on väiksem kui $\overline{K}^p$ ja tõusev kui PK^p on suurem kui $\overline{K}^p$;

2) $\overline{K}^p$ on oma miinimumpunktis sellisel tootmismahu tasandil, kus PK^p ja $\overline{K}^p$ ristuvad.

Kui järgmise tooteühiku PK ületab eelmise ühiku keskmist kulu, viib järgmise ühiku tootmine (tõusmine ühe tootmismahu tasandi võrra) keskmise kulu tõusule ja vastupidi.

Kui PK ja $\overline{K}^p$ on võrdsed (M), jätab uue tooteühiku lisamine $\overline{K}^p$ muutumatuks. See seletab esimest reeglit. Teine reegel tuleneb esimesest. Kaks kõverat ristuvad punktis M (vt. Joonis 11), mis peab olema minimaalse keskmise kulu punktiks. Miks? Vasakul punktist M asub PK^p allpool $\overline{K}^p$ (keskmine kulu ikka veel langeb). Punktist M paremale asub PK^p $\overline{K}^p$-st kõrgemal — keskmine kulu tõuseb. Järelikult peab punkt M olema tootmismahu tasandiks, kus keskmine kulu on minimaalne (Tabel 12).

Tabel 12. Piir- ja keskmise kulu seos.

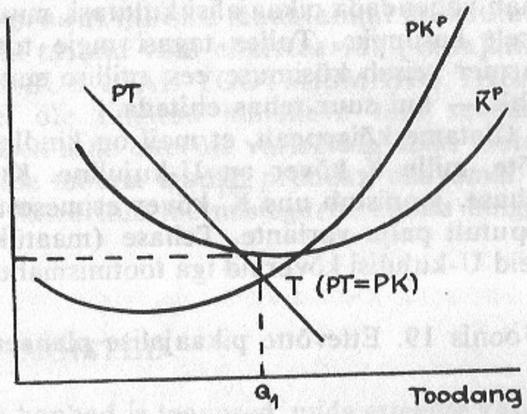
Kui	$PK<\overline{K}$	$PK=\overline{K}$	$PK>\overline{K}$
$\overline{K}$	langeb	on minimaalne	tõuseb

5.6. ETTEVÕTTE PIKAAJALINE TOOTMISOTSUSTUS.

Tulles tagasi meie farmeri näite juurde — pikaajalise planeerimise puhul farmer kaalutleb ühe võimaliku variandina maatüki suurendamist.

Siinkohal asume otsima ettevõtte optimaalseimat pikaajalist tootmistasandit. Kõigepealt joonistame graafiku, mis on analoogiline lühiajalisele tootmistaseme otsusele (Joonis 18). Me teame juba, et punktis T (sellel tootmismahu tasandil) on ettevõtte teoreetiline kasum maksimaalne ja kahjum minimaalne (PT=PK).

Joonis 18. Ettevõtte pikaajaline tootmisotsustus.



Kui H on $\overline{K}^p$-ga võrdne või sellest suurem, toodab ettevõte Q_1.

Kui H on väiksem kui $\overline{K}^p$, loobub ettevõte tootmisest.

Nüüd peab mänedžer kontrollima, kas ta saab selles punktis tegelikult kasumit või kahjumit, s.t. võrdlema oma keskmist kulu turuhinnaga. Kui ta siinkohal kannab kahju — tema produktiühiku keskmine kulu on kõrgem kui ühiku hind turul — tuleb tal tootmisest lahkuda, kuna pikaajalist kahjumit ei saa ükski tootja endale lubada.

Kogukasumi saime iga produktiühiku keskmise kasumi korrutamisel ühikute arvuga. Järelikult on kogukasum positiivne vaid siis, kui keskmine kasum ühiku kohta on suurem kui 0. Keskmine kasum võrdub keskmine tulu (ühiku kohta) miinus keskmine kulu (ühiku kohta). Keskmine tulu ongi tegelikult hind, millega saab müüa sellel tootmismahu tasandil e. antud toodangu hulga juures.

Järelikult:

1) kui $\overline{K}^p$ on suurem kui hind, millega saab müüa tootmismahu tasandil Q_1, kannab ettevõte pikaajalist kahjumit ja peab tegevuse lõpetama (väljumispunkt);

2) kui sellel tasandil on hind võrdne $\overline{K}^p$-ga, katab ettevõte parasjagu oma kulud (kattepunkt);
3) ja kui hind on suurem kui $\overline{K}^p$, saab ettevõte pikaajaliselt kasumit ning võib rõõmsalt edasi tegutseda.

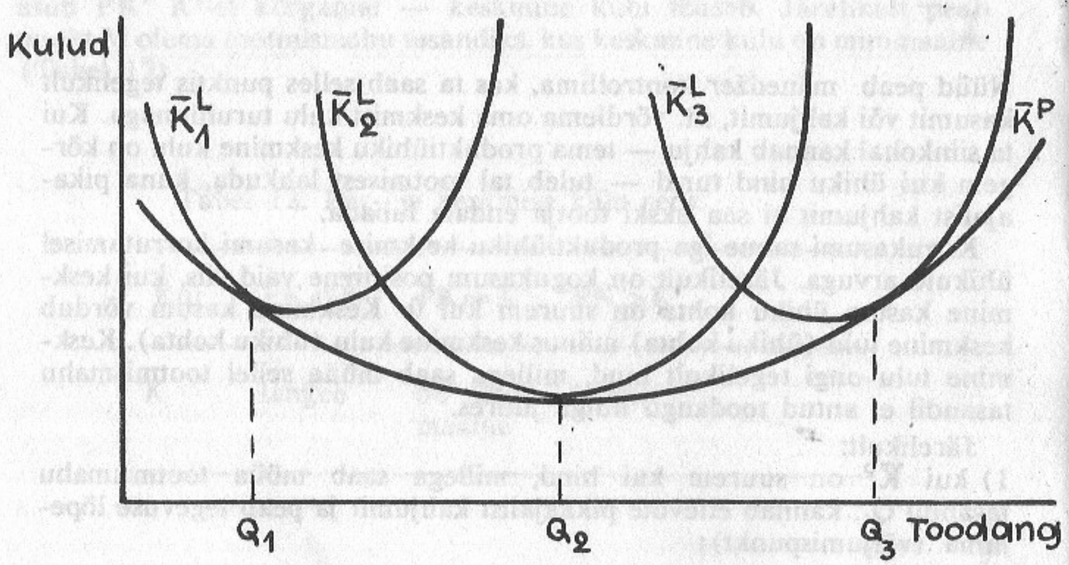
Et leida ettevõtte jaoks parim tootmismahu tasand, kasutame me esiteks PIIRTINGIMUST (PK=PT), teiseks me kasutame KESKMIST TINGIMUST — võrdleme $\overline{K}^p$-d sellel tootmismahu tasandil hinnaga, et leida, kas ettevõte saab kasumit või kahjumit, tootes enda jaoks parimas mahus.

5.6.1. Ettevõtte pikaajalise planeerimise kõver.

Isegi kui ettevõte kannab lühiajalist kahjumit, võib ta jääda tegutsema, kui ta katab oma fikseeritud kulusid. Ent pikaajaliselt peab ettevõte olema võimeline katma kõiki kulusid. Nüüd vaatamegi, kuidas ettevõte saab vähendada pikaajalisi kulutusi, muutes lühiajalise kahjumi pikaajaliselt kasumiks. Tulles tagasi meie tuttava farmeri näite juurde — farmer seisab küsimuse ees, millise suurusega maatükki üldse rentida. Ehk — kui suur tehas ehitada.

Oletame kõigepealt, et meil on kindla suurusega valmisehitatud ettevõte, mille $\overline{K}$ kõver on U-kujuline. Kui mänedžer laseb ehitada uue tehase, joonistub uus $\overline{K}^l$ kõver esimesest paremale. Nii võib planeerida lõputult palju variante. Tehase (maatüki) suuruse valikul võrreldakse neid U-kujulisi kõveraid iga tootmismahu tasandi juures (vt. Joonis 19).

Joonis 19. Ettevõtte pikaajalise planeerimise kõver.



Iga kõvera madalaimas punktis toodab ettevõte antud produkti hulka minimaalsete kuludega. $\overline{K}^p$ skaala kirjeldabki pikaajalist planeerimist, kus ettevõte võib varieerida kõiki tootmistegureid.

Järelikult ettevõte püüab maksimaalselt vähendada **antud** tootmismahu tasandi kulusid, mitte ei vali tootmismahtu vastavalt minimaalsele $\overline{K}$-le juba olemasolevas tehases. Mänedžer ei ehita tehast, ega farmer rendi maad enne, kui on valitud selline tootmismaht, mis annab minimaalse keskmise kulu. Ta valib enne tootmismahu ja siis ehitab tehase, et toota madalaima kuluga sellel tootmismahu tasandil.

Eksisteerib lõpmatu arv variante. Ühendades lühiajaliste keskmiste kulukõverate jooned, saame $\overline{K}^p$ kõvera. Joonisel 19 kujutatud $\overline{K}^p$ kõver on kõigi (ka väljajoonistamata) $\overline{K}^l$ kõverate tangens. Samal ajal peab rõhutama, et $\overline{K}^p$ ei läbi mitte $\overline{K}^l$ kõverate madalamimaid punkte, ja ei näita tootmismahtu, millel saab toota minimaalse kuluga iga tehase suuruse juures. **$\overline{K}^p$ näitab ühe produktiühiku madalaimat maksumust, mille juures iga tootmismahu tasand võib eksisteerida pikaajaliselt** e. KUI SUURT TEHAST TASUB IGAL TOOTMISMAHU TASANDIL PIDADA. $\overline{K}^p$ kõver ei ole tingitud kahaneva tulu seadusest, kuna me eeldame, et pikaajaliselt saab ettevõte varieerida kõiki tootmistegureid ja on üldiselt võimeline tootma kindlat produkti odavamalt kui lühiajaliselt, mil ta on seotud fikseeritud tootmistegurite kindla hulgaga.

MÕISTED

TOOTMISTEGURID — kõik kaubad ja teenused, mida ettevõte kasutab produkti tootmiseks (maa, töö, kapital).

TOOTMISE TEHNILINE STRUKTUUR — iseloomustab erinevate tootmistegurite kvantitatiivseid vahekordi produkti valmistamise protsessis. Tootmistehnoloogiad e. -meetodid erinevad üksteisest kasutatud TTS poolest.

OTSESED e. ARVESTUSLIKUD KULUD — ettevõtte poolt reaalselt tehtud maksed tootmisprotsessis kasutatud tootmistegurite eest.

ALTERNATIIVKULUD — ettevõtte poolt tootmiskuludesse arvesse võtmata jäänud, kuid tootmisprotsessis tegelikult kasutamist leidnud ressursid (omaniku enda töö). On suurem reaalsest maksest saamatajäänud tulu võrra.

SAAMATAJÄÄNUD TULU — summa, mis kaotati selle tõttu, et antud ressurssi ei kasutatud võimalikult parimal viisil; e. tulu, mis oleks saadud investeerides kusagile mujale.

REAALNE KASUM — tulude ja kulude vahe, mille arvutamisel on arvesse võetud ka alternatiivkulud; on arvestuslikust kasumist suurem saamatajäänud tulu võrra.

FIKSEERITUD TOOTMISKULUD — on tootmisprotsessi jagamatusest tingitud kulutused, mida ettevõte peab tegema ka tootmise nulltasandil ja mis ei ole proportsionaalses sõltuvuses (lühiajaliselt) tootmismahust; on seotud ettevõtte käigushoidmisega (näiteks: juhtimiskulud).

MUUTUVAD TOOTMISKULUD — on tootmistegurite maksumus, mis produkti loomise käigus tervenisti ära kasutati või korvati; on tootmismahuga otseselt seotud.

KOGUKULU — on fikseeritud kulu pluss muutuvkulu.

PIKAAJALINE — on periood, mis on piisavalt pikk selleks, et ettevõte jõuaks täielikult reorganiseerida kõik oma tootmistegurid vastavalt muutunud turutingimustele.

LÜHIAJALINE — on periood, mille jooksul ettevõte pole suuteline muutma fikseeritud tootmistegureid (hooned, sisseseade), st. oma suurust. Ta saab teha muudatusi vaid muutuvkuludes.

KAPITALI KULU VALEM — võimaldab arvestada investeeritava summa juurdekasvu tulevikus, võttes arvesse teadaolevat laenuprotsenti:

$$V = \frac{R_n}{(1+i)^n}$$

PIIRPRODUKT (e. TÄIENDAV FÜÜSILINE TOODANG) — iga uue muutuva tootmisteguri lisandumisest saadav produkti juurdekasv.

PIIRKULU — kogukulu kasv uue tooteühiku lisandumisel.

PIIRTULU — kogutulu kasv uue tooteühiku lisandumisel.

OPTIMAALNE TOOTMISMAHT (lühiajaliselt) — asub PIIRTINGIMUSEKS nimetatavas punktis, kus piirtulu kõver ristub piirkulu kõveraga; st. niikaua, kui piirtulu on suurem kui piirkulu, võib tootmist suurendada, kui aga piirtulu muutub piirkulust väiksemaks, tuleb tootmist vähendada.

KESKMINE KULU ($\overline{K}$) — ühe produktiühiku tootmiseks kulutatud ressursside hulk saadakse kogukulu jagamisel tootmismahuga

$$K = \frac{\text{kogukulu}}{\text{tootmismaht}}$$

Keskmine fikseeritud kulu ($\overline{K}_f$) väheneb lineaarselt tootmismahu kasvades. Keskmine muutuvkulu ($\overline{K}_m$) hakkab peale lühiajalist langust tõusma (tulenevalt kahaneva piirtootlikkuse seadusest) ja viib keskmise kulu kõvera üles.

KATTEPUNKT — näitab sellist tootmismahtu, millest alates ettevõte katab oma lühiajalised tootmiskulud ja hakkab andma kasumit.

VÄLJUMISPUNKT — tootmismahu selline tasand, kus ettevõte on suuteline katma vaid fikseeritud kulusid ja peab tootmise lõpetama.

PIKAAJALINE KOGUKULU — kirjeldab minimaalset tootmiskulu igal tootmismahu tasandil, kui ettevõte on võimeline optimaalselt kombineerima tootmistegureid, st. valima odavaima tootmistehnoloogia.

TULUDE SKAALA — näitab keskmise tootmiskulu ja tootmismahu vahelise seose kaudu ettevõtte tootmise efektiivsust.

KASVAVATE TULUDE SKAALA — tootmist, mille puhul tootmismahu suurenedes keskmine tootmiskulu väheneb, nimetatakse efektiivseks.

PÜSIVATE TULUDE SKAALA — lõplik keskmine tootmiskulu jääb toodangu suurenedes muutumatuks.

KAHANEVATE TULUDE SKAALA — tootmist, mille puhul tootmismahu suurenedes keskmine tootmiskulu kasvab, nimetatakse ebaefektiivseks.

6. TÖÖTURG

6.1. TÖÖ JA INIMKAPITAL.

Maa ja kapitali kõrval on kolmandaks oluliseks tootmisteguriks töö. Kui meil ei oleks kedagi, kes ehitaks valmis hooned, koristaks viljasaagi, kaevandaks maavarasid, siis muutuksid maa ja kapital kui tootmistegurid meie jaoks ebaolulisteks. Tähtsaks vahelüliks on siin inimene, kes oma tööga muudab tooraine kaupadeks ja teenusteks. Tooraineks võib olla lambavill, kivisüsi aga ka inimteadvus. Töö hulga ühiskonna tasemel määrab ära rahvaarv, millele omakorda seab teatud piirid kasutada olevate ressursside kogus, mis võimaldab elanikkonda toidu, rõivaste, elamispinna jms. varustada. Teatud tingimustel on võimalik suurendada ühiskonna tööpotentsiaali, suurendamata seejuures rahvaarvu. Taoliseks tingimuseks on tervishoiu arendamine, mille tulemusena väheneb inimeste haigestumine, suureneb keskmine eluiga, seega pikeneb kokkuvõttes tööprotsessis viibimise aeg. Sama eesmärki teenib ka hariduse edendamine, sest kõrge kvalifikatsiooniga inimese tööviljakus ületab oluliselt kvalifitseerimata töötaja oma.

Majandusteadlased kasutavad oma arutlustes mõistet tööühik, mille mõõtmiseks kasutatakse aega. Nii saamegi tööaja mõiste, mis on töö suuruse mõõt. Selline lähenemine võib esmapilgul jätta väära kujutluse kõigi töötajate ja tööliikide võrdsusest. Jääb mulje, nagu ei eksisteeriks mingit erinevust näiteks arsti või saapapuhastaja töös. Tegelikkuses määrab inimese koha tööturul tema sünnipärane füüsiline võime ja andekus, millele lisandub haridus ja eriala. Kvalifikatsioonierinevustest tulenevad palgaerinevused võivad olla väga suured.

Töö on enamikele inimestele põhiline sissetuleku allikas. Seega toob töö kaotamine kaasa sissetulekute vähenemise ja sellest tulenevalt ka elutaseme languse. Tööpuuduse ja inflatsiooni vastu võitlemine on tänapäeva arenenud majandusega maades üks olulisemaid majanduspoliitika probleeme.[1]

Selleks, et üldse töötada, peavad peale sünnipäraste eelduste olema oskused, teadmised ja kogemused, mis omandatakse teatud aja jooksul. Vajalike oskuste ja teadmiste kogumine algab juba kodus, hiljem koolis (kõrgkoolis) ja jätkub töökohal töötades peaaegu

[1] Vastavaid teemasid käsitletakse põhjalikumalt makromajandusteooria osas.

kogu eluea jooksul. **Oskusi ja teadmisi, mis võimaldavad inimesel sissetulekut teenida, nimetatakse INIMKAPITALIKS.** Inimkapitali väärtuselise suuruse määravad ühelt poolt kulutused, mis on tehtud haridusele, kvalifikatsiooni omandamisele, selle tõstmisele jne., teiselt poolt sissetulek, mida inimene saab oma oskuste ja teadmiste eest ja mis on ühiskonna hinnangu väljenduseks. Inimkapital kaotab oma väärtuse palju kiiremini ja pöördumatumalt kui teised kapitali liigid. Kui inimene ei ole näiteks kaks aastat töötanud, siis kaotatud 4000 töötundi ei jõua ta kogu oma eluaja jooksul tagasi teha (tingimusel, et tööaeg on limiteeritud); kvalifikatsiooni on võimalik suhteliselt kiiresti taastada.

Suurt tähtsust inimkapitali kujunemisele omab ameti selgeks õppimine töökohal. Eriti oluline on see kõrge kvalifikatsiooniga spetsialistide puhul, kes suure osa oma teadmistest ja erialaoskustest omandavad lõplikult alles töötades. See seletub sellega, et reeglina tuleb neil täita keerulisi ülesandeid, millede selgeks õppimine võtab palju aega. Madala kvalifikatsiooniga töötajad teevad reeglina lihtsaid, rutiinsemaid töid, mille selgeksõppimine toimub kiiresti. Oskused ja teadmised, mida inimene omandab töötades, võib jaotada kaheks: **erioskused ja üldteadmised.** Üldteadmised sisaldavad teadmisi kas majanduse kohta tervikuna või oskusi terve tootmisharu tasandil. Näiteks teadmised marketingist, väärtpaberite turust või kasvõi oskus helikopterit juhtida. Firmad on rohkem huvitatud erioskuste arendamisest, mis seostuvad konkreetses firmas mingi kindla tööoperatsiooni omandamisega, sest nende arendamine aitab kinnistada inimest antud ettevõtte juurde. Üldteadmiste arendamine ei ole reeglina firma huvides, sest töötaja võib lahkuda mõnda teise ettevõttesse, kus talle tema heade üldteadmiste eest rohkem makstakse.

Lisaks inimesele kui töötegijale on tööturu teine oluline komponent palk. **Palk on tasu töö eest.** Majandusteoorias käsitletakse mitmeid palgateooriaid, mõnedel neist peatume lähemalt ka antud teema raamides. Üldlevinud on siiski tasakaalupalga kontseptsioon, mille järgi määrab palga töö nõudmine ja pakkumine.

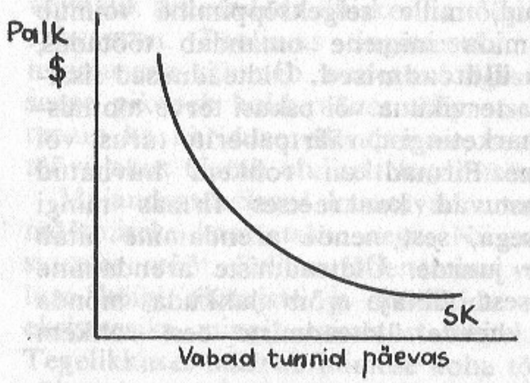
Kokkuvõttes võib öelda, et **TÖÖTURG on teguriturg üks liik, kus toimub töö vahetamine palga vastu.** Tööturu mõistet võib ka teisiti lahti mõtestada. Näiteks, tööturg on turg, kus määratakse kindlaks palgad ja tööhõive tingimused.

Kuna meil on tegemist turumajanduse üldteooriaga, siis meile piisab üldarusaamisest, et töö pakkumine-nõudmine määrab kindlaks nii palga kui tööhõive taseme. Tasakaal saabub punktis, kus töö pakkumise ja nõudmise kõverad lõikuvad. Alljärgnevalt vaatlemegi lähemalt, kuidas kujuneb töö pakkumine ja nõudmine.

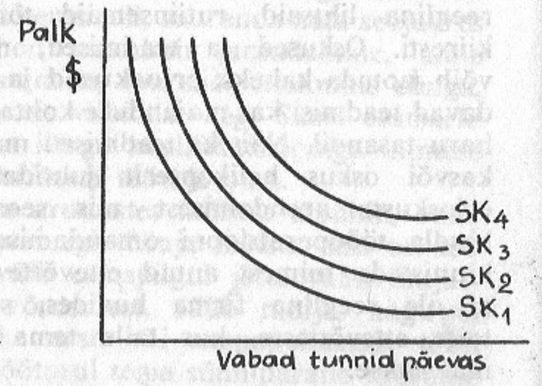
6.2. TÖÖ PAKKUMINE.

Algselt vaatame, kuidas kujuneb töö pakkumine ühe inimese puhul. Kuidas ta otsustab, kui palju oma tööd pakkuda erinevate palgatasemete juures? Selle väljaselgitamiseks tuleb appi võtta samasuse kõver. Võime võrrelda väga erinevaid nähtusi, mis mõjutavad töö pakkumist. Näiteks: sissetulek ja vaba aeg; sissetulek ja tööst rahulduse saamise aste ning sissetulek ja isiku sõltumatus. Selleks, et lihtsustada edaspidist arutluskäiku ning nõudmine ja pakkumine omavahel kokku viia, võtame võrdluse aluseks esimese kombinatsiooni, jättes teised seosed praegu kõrvale. Graafiliselt kujuneks samasuse kõver sissetuleku ja vaba aja kohta välja järgmiselt.

Joonis 1. Samasuse kõver palga ja vaba aja kohta.



Joonis 2. Samasuse kõverad erinevatel rahulolu astmetel.



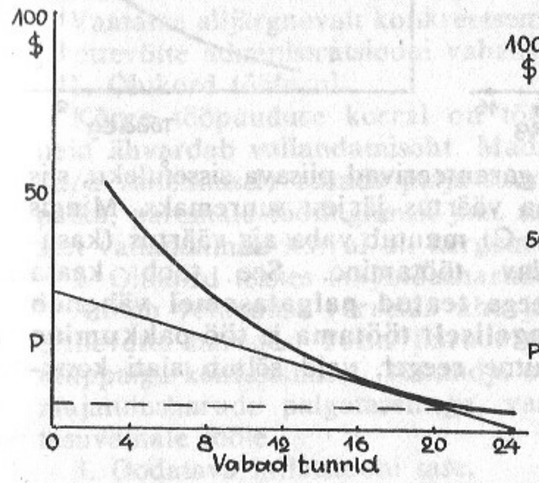
Samasuse kõver näitab teatavasti neid erinevaid tarbimise kombinatsioone, mis annavad tarbijale ühesuguse kasulikkuse. Piltlikult öeldes tähendab see meie näite puhul seda, et kas inimene teeb tööd (tal on vähe vaba aega) ja saab palka või ta ei tee tööd ja ei saa palka.

Paralleelsed samasuse kõverad näitavad samasust erinevatel rahulolu astmetel. Kõige kõrgemat rahulolu astet näitab SK_4. Palga näite puhul tähendab see seda, et samasuse kõver SK_4 näitab kõige kõrgemat palgatulude taset. Kui toome juurde veel palgakõvera, saame väljendada graafiliselt maksimaalset rahulolu astet teatud palgatasemel.

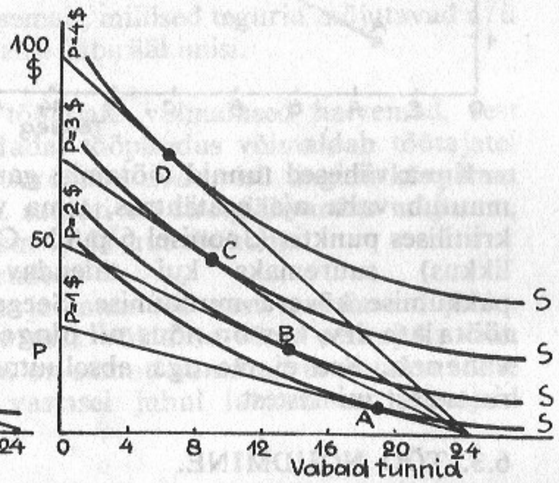
PALGAKÕVER näitab seost palga ja vaba aja vahel. 24-tunnise vaba aja eest saaksime palka $ 0. 24-tunnine töötamine annaks meile palka (1 tunni tasu oleks näiteks $ 1) $ 24. Palgakõvera ja samasuse kõvera kokkupuutepunkt A näitab, et $ 1 tunnitasu puhul

oleks hr. Sepp (sest samasuse kõver näitab alati kasulikkust konkreetse isiku jaoks) nõus töötama 4 tundi. Antud variandi puhul saaks ta 4 tunni töö eest $ 4 ja vaba aega jääks talle 20 tundi. Selliseid palga ja samasuse kõverate vahelisi seoseid võib välja tuua ka erinevatel tasanditel olevate samasuse kõverate korral.

Joonis 3. Maksimaalne rahulolu palgatasemel P.



Joonis 4. Maksimaalsed rahulolu astmed erinevate palgatasemete juures.

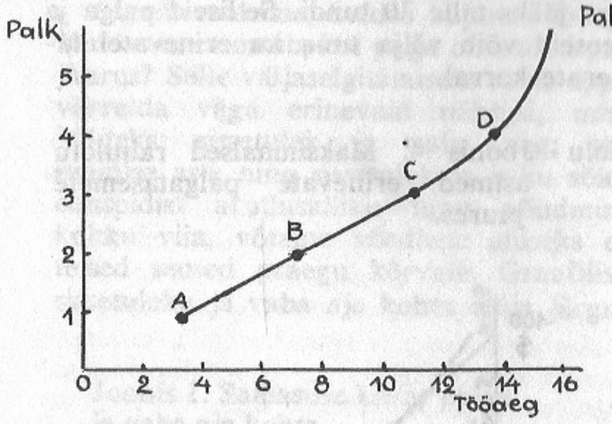


Alguses juba märkisime, et peale sissetuleku ja vaba aja hindab töötaja paljusid teisi tegureid, mis mõjutavad töökoha valikut. Näiteks töökoha sotsiaalne prestiižikus, töötingimused, tööohutus ja eneseteostuse võimalus. Kõigist nendest tingimustest sõltub samasuse kõvera kuju.

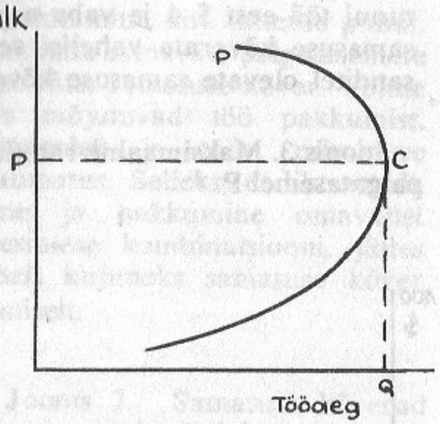
Kui läheme pakkumise kõvera juurde, siis selleks tuleb kanda erinevate samasuse kõverate ja erinevate palgatasemete kokkupuutepunktid koordinaadistikku, kus vertikaalne telg näitab palga suurust (päevas) ja horisontaalne telg näitab töötundide arvu päevas. Meie näite puhul (vt. Joonis 4) kujuneb pakkumise kõver vasakult üles nõgusana (vt. Joonis 5).

Edasi oletame, et ühe tunni eest makstakse meile juba väga palju ($ 100—1000). Selle tulemusena muutub inimese sissetulek juba nii suureks, et ta hakkab vaba aega rohkem hindama kui täiendavat töötamist. Näiteks eelistab meie hr. Sepp selle asemel, et täiendava töötunniga teenida lisaks $ 500, hoopis ratsutamist oma isiklikul araabia traavlil või luksusjahiga purjetamist jne.

Joonis 5. Töö pakkumise kõver.



Joonis 6. Tagasikumerduv töö pakkumise kõver.



Kuna vähesed tunnid töötamist garanteerivad piisava sissetuleku, siis muutub vaba aja osatähtsus, tema väärtus järjest suuremaks. Mingis kriitilises punktis (Joonisel 6 punkt C) muutub vaba aja väärtus (kasulikkus) suuremaks kui täiendav töötamine. See toob kaasa pakkumise kõvera muutumise. Seega **teatud palgatasemel väheneb töötajate arv, kes on nõus nii pingeliselt töötama ja töö pakkumine väheneb.** See ei ole aga absoluutne reegel, vaid sõltub alati konkreetsetest inimestest.

6.3. TÖÖ NÕUDMINE.

Nõudmise tööle määrab nõudmine tootmise lõpp-produktile — kaubale. Kui nõudmine kaupadele kasvab, siis kasvab ka nõudmine tööle ja vastupidi. Sellist nõudmist nimetatakse tuletatud nõudmiseks. **TULETATUD NÕUDMINE on nõudmine teguriturul, mis on ära määratud nõudmisega neile kaupadele, mida antud teguriga toodetakse.** Nõudmist mõjutab veel töötaja tootlikkus — mida suurem on töötaja tootlikkus, seda suurem on nõudmine tema järele. Nõudmist mõjutab samuti palk, sest mida väiksema palga eest on töötaja nõus töötama, seda suurem on nõudmine tema järele.

Kaasaegses majanduse üldteoorias käsitletakse peamiselt kahte palgateooriat, mis omavad tähtsust nõudmise seisukohalt.

6.3.1. Läbirääkimiste palgateooria.

USA-s kuulub ametiühingutesse (a/ü) ca 20% kõigist töötajatest. Pealtnäha väike osa töötajatest omab suurt mõju kogu palgapoliitikale, sest ta on väga aktiivne oma nõudmistes. USA ametiühinguliikumine hõlmab peamiselt suurtööstust nagu terasetööstus,

autotööstus, alumiiniumitööstus jne. Reeglina sõlmitakse kollektiivleping a/ü ja ettevõtte administratsiooni vahel kolmeks aastaks. Kollektiivlepingus määratakse peale töötajate töö- ja olmetingimuste kindlaks ka tüüppalk, mis on ettevõtja poolt makstava palga alampiiriks.

Läbirääkimiste palgateooria seisukohalt määratakse palga suurus kindlaks a/ü ja ettevõtte administratsiooni vahelistel läbirääkimistel. Läbirääkimisi kui selliseid on ületähtsustatud, töö nõudmine ja pakkumine on jäänud tahaplaanile. Samal ajal on need kaks nähtust omavahel tihedalt seotud, sest nõudmine ja pakkumine määravad tegelikult üldise tausta, milles läbirääkimised toimuvad.

Vaatame alljärgnevalt konkreetsemalt, millised tegurid mõjutavad a/ü ja ettevõtte administratsiooni vahelisi läbirääkimisi.

1. Olukord tööturul.

Kõrge tööpuuduse korral on töötajate võimalused halvemad, sest neid ähvardab vallandamisoht. Madal tööpuudus võimaldab töötajatel (a/ü vahendusel) esitada palju suuremaid nõudmisi: tingida kõrgemat palka, paremaid töötingimusi jne., samuti on streigiähvardus mõjusam, sest vallandamise korral on kergem leida uut töökohta.

2. Olukord teistes majandusharudes.

Annab võimaluse võrrelda ühe ja sama töö eest makstavaid palku erinevates harudes. Teiste harude palk võidakse võtta eeskujuks oma tüüppalga kehtestamisel. Tööandja on samuti sunnitud arvestama teiste majandusharude palgatasemega, vastasel juhul lahkub osa töötajaid tasuvamale tööle.

3. Oodatava inflatsiooni tase.

Kõrge oodatav inflatsioon annab töötajatele võimaluse nõuda suuremat palka katmaks hinnatõusu. Ka tööandja võib antud olukorras kõrgema palgaga nõustuda, sest inflatsiooni kasv tõotab talle suuremat tulu.

A/ü-te tegevusel peatume pikemalt veel edaspidi, seepärast keskendume praegu teisele palgateooriale.

6.3.2. Palga piirtootlikkuse teooria.

Teooria tugineb põhimõttele, et palk määratakse kindlaks TÖÖ PIIRTULUGA, st. ühe täiendava töötaja töölevõtmisest saadav tulu on võrdne selle töötaja palgaga.

Enne kui läheme konkreetse näite juurde selgitamaks probleemi, teeme selgeks mõned põhimõisted. TÖÖ PIIRTULU **on täiendava tootja juurdepalkamisest saadav lisatulu.** Sellist **toodangut, mis luuakse lisakulutuste arvel, nimetatakse täiendavaks füüsiliseks toodanguks** e. PIIRPRODUKTIKS.

Võtame näite aluseks abstraktse kauba tootmise, mis maksab $ 10 tükk. Oletame, et üks töötaja valmistab seda kaupa päeva jooksul 20 ühikut. Sellisel juhul on piirprodukt 20 ühikut, kogutulu $ 200 (20×10) ja töö piirtulu $ 200. Teine tööline valmistab 19 ühikut kaupa. Kuna hind on muutumatu (eeldame seda, et selgemini joonistuks välja kahaneva piirtootlikkuse seaduspärasus), siis on kogutulu kahe töötaja puhul $ 390 ja piirtulu $ 190.

Antud seose võib üldistatuna esitada tabeli kujul.

Tabel 1. Töö piirtulu.

TÖÖTAJATE ARV	KOGUTOODANG	TÄIENDAV FÜÜSILINE TOODANG (PIIRPRODUKT)	TOODANGU HIND $	KOGUTULU $	TÖÖ PIIRTULU $
0	0		10	0	
1	20	20	10	200	200
2	39	19	10	390	190
3	56	17	10	560	170
4	71	15	10	710	150
5	84	13	10	840	130
6	96	12	10	960	120
7	106	10	10	1060	100
8	114	8	10	1140	80
9	120	6	10	1200	60
10	124	4	10	1240	40
11	126	2	10	1260	20
12	126	0	10	1260	0

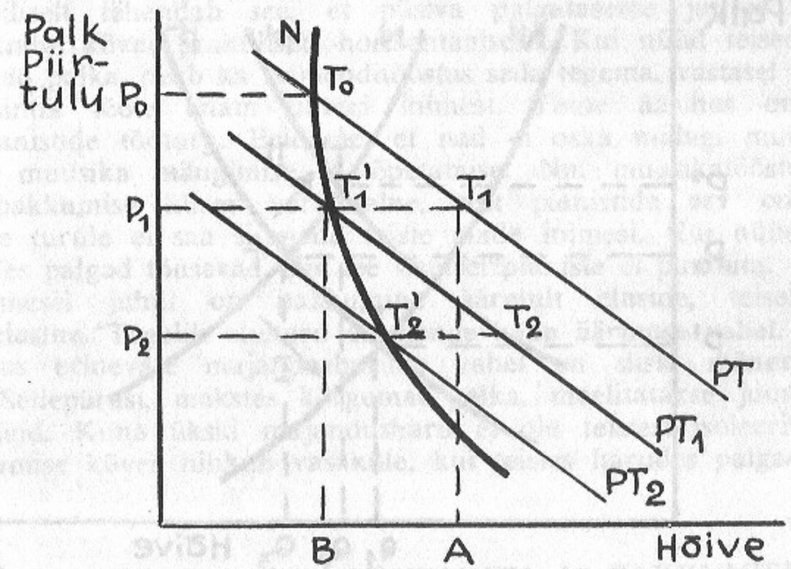
Vaadeldes kolmandat veergu näeme, et piirtoodangu hulk väheneb sedamööda, kuidas suureneb töötajate arv. See ei tähenda, et lisanduv töötaja töötaks väiksema tootlikkusega. Vahel võib olla isegi vastupidi, et lisanduv töötaja on kõrgema hariduse ja parema kvalifikatsiooniga. Toodangu vähenemine on tingitud üldisest seaduspärasusest, mille järgi muude tegurite samaks jäämise puhul teatud piirist alates iga täiendava teguriühiku lisandumisega väheneb kogu efektiivsus. Sellist seost nimetatakse KAHANEVA PIIRTOOTLIKKUSE SEADUSEKS. Töö näite puhul kulub suuremal hulgal töötajatel rohkem aega lõunastamisele, tööpaiga ettevalmistamisele, materjalide etteandmisele jne. Tabelist näeme, et 12. töötaja töö piirprodukt on 0, st. et juba 13. töötaja palkamisega hakkaks töötajale tehtud kulutus ületama saadavat tulu.

Nüüd, kui meil on tabelina esitatud töö piirtulu, siis võime seda kasutada kirjeldamaks nõudmist tööle. Selleks, et saavutada majandustegevuse eesmärki — kasumi maksimeerimist, tuleb meil tulusid võrrelda kuludega. Töö näite puhul moodustavad firma kulud palga, mis makstakse töötajatele. Firmale on kasulik teha täiendavaid kulutusi (maksta täiendavat palka) niikaua, kuni üks täiendav kulutuse ühik (ühe töötaja päevapalk) ei ületa sellelt ühikult saadavat täiendavat tulu.

Meie näite puhul oletame, et firma on nõus maksma päevas $ 25. Mitu töötajat on firmal kasulik palgata? Nagu eespool selgitasime, peab töö piirtulu ületama täiendavalt väljamakstavat palka. Tabelist nähtub, et 10. töötaja töö piirtulu on $ 40 ja 11. töötaja töö piirtulu on $ 20. Järelikult palkab firma $ 25 päevapalgaga 10 töötajat.

Kuidas siis joonistub töö nõudmise kõver? Vaatame Joonist 7.

Joonis 7. Töö nõudmise kõver.



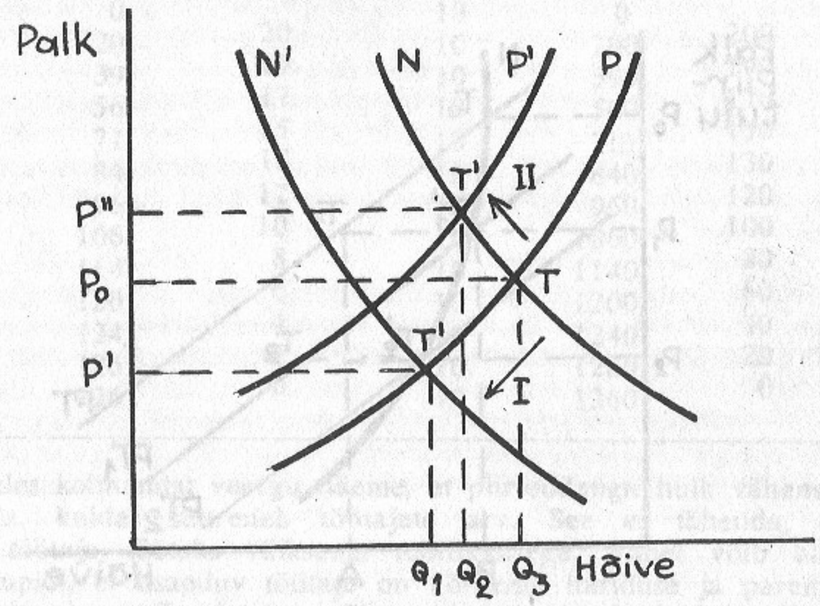
Teatud hinnatasemel ja palgatasemel püüab iga firma saavutada seda, et töö piirtulu oleks võrdne palgaga. Töö piirtulu sirgel asub punkt T_0, mis väljendab tasakaalu palgatasemel P_0 ja teatud hinnatasemel. Hinnatase on võetud arutlusse kui piirtulu kujunemise alus. Piirtulu suurus sõltub hinnast, millega kaupa müüakse. Oletame, et palka kärbitakse tasemele P_1. Ettevõte on huvitatud töö piirtulu võrdsustamisest piirkuluga, järelikult soovib ta tootmist laiendada suurendades töötajate arvu (hõivet). Töötajate hõive tõuseb tasemeni A.

Seoses tootmise laiendamisega suurenes ka toodang. Tekib toodangu ülejääk, kuna pakkumine ületab nõudmist. Esialgse hinnaga ei ole võimalik enam toodangut realiseerida. Hind langeb. Madalam hind nihutab piirtulu kõvera vasakule. Uutes tingimustes vajab firma vähem töötajaid, kuna tootmine väheneb. Hõivatus saavutab taseme B. Tekib uus tasakaal punktis T'_1. Samasuguse arutluskäiguga võime leida kolmanda tasakaalupunkti T'_2. Ühendades kolm punkti: T_0; T'_1; T'_2, saamegi nõudmise kõvera.

6.4. TÖÖ NÕUDMISE JA PAKKUMISE TASAKAAL.

Vaatame nüüd nõudmise ja pakkumise tasakaalu (Joonis 8). Algset tasakaalu väljendab nõudmise kõvera ja pakkumise kõvera ristumispunkt T. Tasakaaluseisundis makstakse töötajate arvule Q_0 palka P_0. Oletame, et tegemist on ehitusmaterjalide tööstusega.

Joonis 8. Töö nõudmise ja pakkumise tasakaal.



Vaatame kahte situatsiooni.

1. Oletame, et tsemendi hind tõuseb. Kuna nõudmine tsemendile väheneb, siis põhjustab see tootmise vähenemise ja vajaminevate töötajate arvu vähenemise tasemele Q_1. Nõudmine tööle väheneb ja nõudmise kõver nihkub seisundisse N'. Uus tasakaal tekib punktis T'. Väheneb palk ja töötajate arv.

II. Oletame, et teistes tootmisharudes toimub majanduslik elavnemine, tehakse uusi investeeringuid, v.a. tsemenditööstus. Teistes tootmisharudes muutub töö produktiivsemaks, tõusevad palgad. See

toob endaga kaasa töö pakkumise vähenemise tsemenditööstuses. Pakkumise kõver nihkub vasakule, kuna tuleb arvestada üldise palgatõusuga, vastasel juhul lähevad töölised teistesse tootmisharudesse. Seoses pakkumiskõvera nihkumisega väheneb hõivatud töötajate arv tasemest Q_0 tasemeni Q_2. Uus tasakaal saabub punktis T''.

Kuna vähenes töötajate arv, siis allesjäänute piirtootlikkus on nüüd suurem. Tsemenditoodangu vähenemine nihutas tsemendi pakkumise kõvera vasakule ja kuna nõudmine tsemendile jäi samaks, siis tõuseb tsemendi hind. Kõik need meetmed koos põhjustavad töö nõudmise nihkumist harus mööda nõudmise kõverat punktini T'', kus töötajatele makstakse eelmisest kõrgemat palka P''.

Selline palgatõus tsemenditööstuses mõjutab jälle omakorda teisi harusid, kuna tööjõud on suhteliselt mobiilne ja võib vabalt liikuda ühest tootmisharust teise. Tööjõu mobiilsust iseloomustab see, milline on pakkumise kõvera kallak e. milline on pakkumise elastsus. Seda on lihtsam seletada mõne äärmusliku näite varal. Eeldame, et tegemist on lühiajalise perioodiga. Oletame, et töötajad liiguvad täiesti vabalt sarnastele töökohtadele erinevates majandusharudes. Graafiliselt tähendab see, et püsiva palgataseme juures muutub pakkumise kõver praktiliselt horisontaalseks. Kui nüüd teised harud tõstavad palka, peab ka tsemenditööstus seda tegema, vastasel juhul ei jää sinna tööle enam ühtegi inimest. Teine äärmus on kontsertpianistide tööturg. Eeldame, et nad ei oska midagi muud teha peale muusika mängimise ja õpetamise. Nn. muusikatööstuses on töö pakkumise kõver vertikaalne, sest pianistide arv on püsiv. Sellele turule ei saa siseneda teiste alade inimesi. Kui nüüd teistes harudes palgad tõusevad, siis see kontsertpianiste ei puuduta.

Esimesel juhul on pakkumine ääretult elastne, teisel juhul mitteelastne. Tegelik olukord on nende kahe äärmuse vahel. Tööjõu liikuvus erinevate majandusharude vahel on siiski mõneti piiratud. Sellepärast, makstes kõrgemat palka, meelitatakse juurde uusi töötajaid. Kuna ükski majandusharu ei ole teistest isoleeritud, siis pakkumise kõver nihkub vasakule, kui teistes harudes palgad tõusevad.

6.5. PALGA ERINEVUSED NÕUDMISEL JA PAKKUMISEL.

Üldise nõudmise ja pakkumise teooria järgi võib jääda mulje, et need, kes teevad ühesugust tööd, peaksid saama ühesugust palka. Ometi see nii ei ole. Erinevused palgatasemetes tulenevad inimeste oskuste, teadmiste, kogemuste ja võimete erinevustest. On elualasid, mis lisaks kõrgharidusele vajavad pikemat töötamist antud erialal, et tõeliselt omandada elukutse. Loomulikult on töid, mis ei vaja eriti kõrget kvalifikatsiooni.

Vaatleme palkade erinevusi töö pakkumise seisukohalt. Lähtudes põhimõttest, et iga järgneva ühiku väärtus sõltub sellest, kui palju on akumuleeritud väärtust eelmisse ühikusse, võime järeldada, et töö, millel on väike pakkumine, on kas väga kallis, kuna on vähe inimesi, kes on vajalikud teadmised ja oskused omandanud või väga odav, nii et sellega pole võimalik ära elada. Oskusi ja teadmisi, millel on suur pakkumine, hinnatakse reeglina madalama palgaga. Kõrge kvalifikatsiooniga tööjõu puudus sunnib seda ressurssi ratsionaalselt kasutama. Seetõttu on ebareaalne, et kõrgepalgaline, hästi haritud insener teeks tööd, mis ei vasta tema elukutsele. Talle makstakse hästi ja seetõttu peab ta maksimaalse intensiivsusega oma tööga tegelema. Kõrge kvalifikatsiooniga kaadri nappus sunnib töölist ennast pidevalt täiendama, sest ta näeb, et parema hariduse eest makstakse korralikult.

Tabel 2. Palgaerinevused mõnedes USA tootmisharudes 1980—85.[1]

TOOTMIS-HARU	AASTASISSETULEK ($) 1980	1985	TUNNIPALK ($) 1980	1985
Transport	25 029	30 904	8.87	11.40
Side	28 341	40 270	8.50	11.74
Jaekaubandus	12 490	15 516	4.88	5.94
Hulgikaubandus	21 598	28 874	6.96	9.16
Teenindus	15 236	21 401	5.85	7.89
Mäetööstus sh.	28 181	38 578	9.19	11.98
kivisöetööstus	—	—	10.89	15.25
Ehitus	22 033	27 557	9.94	12.31
Põlevkivi- ja naftakeemiatööstus	—	—	10.10	14.06
sh. nafta töötlemine	—	—	10.94	15.25
Sigaretitööstus	—	—	9.23	14.71
Rõivatööstus	—	—	4.56	5.73
sh. lasteriided	—	—	4.20	5.07

[1] Statistical Abstract of the US : 1987. — Washington: US Bureau of the Census, — 1986 — Pp. 396, 397, 398, 400

Kui vaatleme palkade erinevusi töö nõudmise seisukohalt, siis väga paljud tööd erinevad üksteisest oma raskusastme, sotsiaalse prestiiži, tervist kahjustava toime jne. poolest. Selleks, et meelitada inimesi töötama ebameeldivatel töökohtadel, tuleb neile maksta kõrgemat palka võrreldes töödega, mille keerukuse aste on samasugune, aga näiteks tervist kahjustav toime on palju väiksem. Lisaks eelnevale võib ebameeldiv olla ka töö, mis on seotud majandusliku vastutusega või piiramatu tööajaga. Kõigi nende tööde eest tuleb maksta suhteliselt rohkem. Illustreerimaks palgaerinevusi erinevates tootmisharudes, vaatame Tabelit 2.

Tabelist on näha, et palgaerinevused võivad olla ainult lihttöötaja tasemel juba peaaegu kolmekordsed (võrdle jaekaubandust ja nafta töötlemist). Kui me lisaksime siia veel juhtivtöötajate, mänedžeride, advokaatide jne. palgad, siis suureneksid need erinevused 10—20 kordseks.

6.6. FIRMADE PALGAPOLIITIKA NING AMETIÜHINGUTE JA RIIGI MÕJU SELLELE.

Täiusliku konkurentsi tingimustes ei teosta firmad mingit kontrolli palkade üle. Piltlikult öeldes võib farmer alles hommikustest lehtedest lugeda, kui palju ta oma põllutöölistele peab maksma. Täiusliku konkurentsi puhul peavad firmad arvestama üldist turu seisundit ja maksma keskmist palka, mis kujuneb konkurentsi käigus. Kui nad maksaksid rohkem, läheksid nad pankrotti, ja kui nad maksaksid vähem, poleks neil enam kedagi palgata.

Üldiselt on teada, et täiuslikku konkurentsi esineb harva. Samuti on suhteliselt harv monopoolne seisund. Enamus firmasid jääb nende kahe äärmuse vahele. Lihtsustatult võib öelda, et firma omanik määrab algselt palgataseme iga erineva tööliigi kohta, seejärel otsustab palju töölesoovijaid ta palkab ja hiljem, vastavalt sellele, kui palju ta tegelikult tööle võttis, võib ta korrigeerida üksikute tööliikide tasusid. Selline süsteem töötab juhul, kui puudub ametiühing ja riik ei sekku palgapoliitikasse. Tegelikkuses sekkuvad riik ja ametiühing aktiivselt palgapoliitikasse ja järgnevalt vaatleme, mil viisil nad seda teevad.

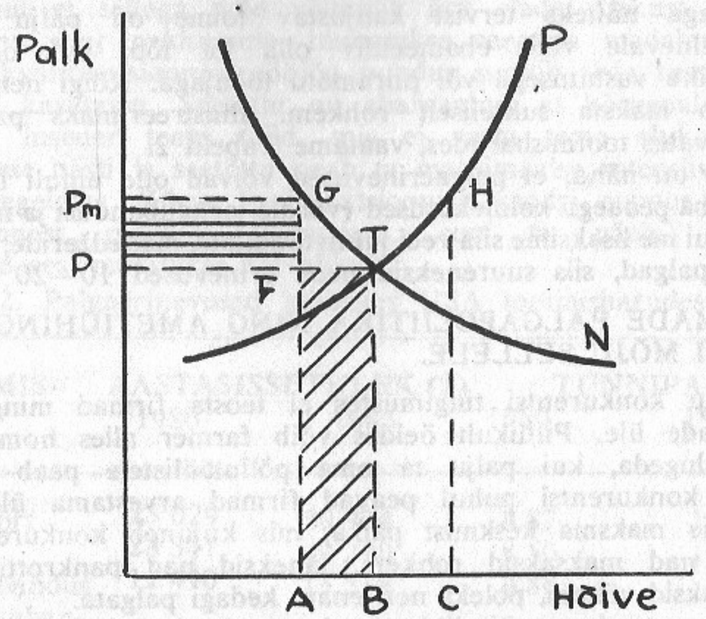
6.6.1. Riigi sekkumine palgapoliitikasse.

Riigi sekkumise peamiseks vormiks on minimumpalga seaduste kehtestamine, s.t. määratakse normatiivselt kindlaks palga alammäär, millest väiksemat tasu ei tohi enam töötajatele maksta. Näiteks USA-s oli 1. sept. 1986. a. seisuga kehtiv miinimumpalga määr tööstustöölistele $ 3.35.[1]

[1] Statistical Abstract of the US: 1987. — Washington: US Bureau of the Census, — 1986 — Pp. 404

Vaatleme nüüd graafiliselt, kuidas palgamiinimumi efekt mõjutab tööpuudust ja töötajate kogutulu.

Joonis 9. Palgamiinimumi seaduse efekt.



Oletame, et tasakaaluseisund on palgatasemel P. Meie näite puhul tõuseb miinimumpalk tasemeni Pm. Tööandja vajadust töötajate järele näitab lõik OA, mis on väiksem kui see oli palgatasemel P (OB). Vallandatud töötajate arvu näitab lõik AB. Lisaks sellele tekivad täiendavad pinged tööturul, kuna lisandub hulk uusi tööotsijaid (BC). Nad lahkusid endiselt töölt ja asusid otsima uut tööd, sest pakutakse kõrgemat palka. Kogu tööpuudust väljendab lõik AC.

Miinimumpalga kehtestamine toob kaasa reeglina ka töötajate kogutulu muutumise. Nende töötajate sissetulekut, kes vallandati, näitab piirkond ABTF. Piirkond PFGPm näitab sissetulekute kasvu nendel töötajatel, kes nüüd saavad kõrgemat palka. Kui ABTF on suurem kui PFGPm, siis on kogusissetulekute tase langenud.

6.6.2. Ametiühingu mõju palgapoliitikale.

Ametiühingute tekkimise üheks põhjuseks oli muude ülesannete kõrval ka see, et kindlustada oma liikmetele piisav sissetulek, tagada normaalne elatustase. Siit tulenevalt on ametiühingute peamiseks nõudmiseks töötajate palkade tõstmine. Milliseid meetodeid kasutab ametiühing palga tõstmisel?

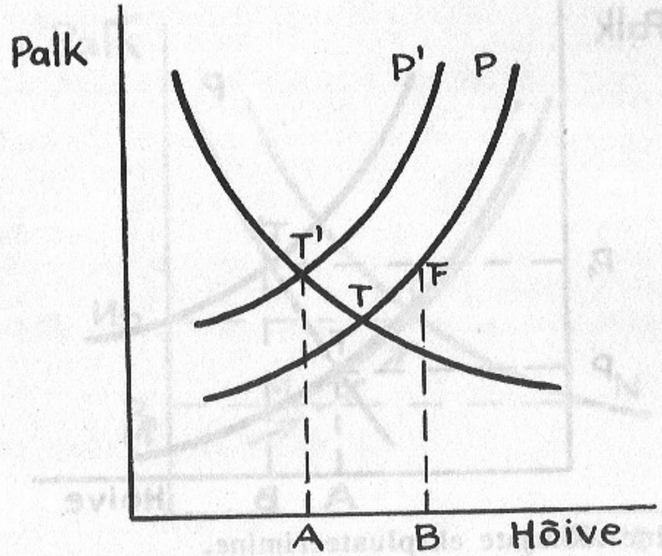
1. Töö pakkumise vähendamine.

Ametiühing on välja töötanud terve abinõude kompleksi vähendamaks töö pakkumist:

1) migratsiooni tõkestavate meetmete pooldamine;
2) tööpäeva maksimaalse pikkuse kehtestamine ja ületunnitöö keelustamine;
3) kõrge palgamiinimumi kehtestamise toetamine;
4) pika õpi- ja katseaja kehtestamine töölesoovijatele;
5) ametiühingusse uute liikmete vastuvõtu piiramine.

Lisaks kasutatakse veel mitmeid kaudseid meetodeid töö pakkumise piiramiseks nagu näiteks kunstlikult kehtestatud töö normid (mitu tellist tohib päevas paika panna ja, kui lai võib olla värvipintsel). Graafiliselt kujutatuna (vt. Joonis 10) tähendab see, et pakkumise kõver nihkub vasakule. Töötuks jäänud inimeste arvu väljendab vahemik AB.

Joonis 10. Töö pakkumise vähendamine.



2. Tüüppalkade taseme tõstmine.

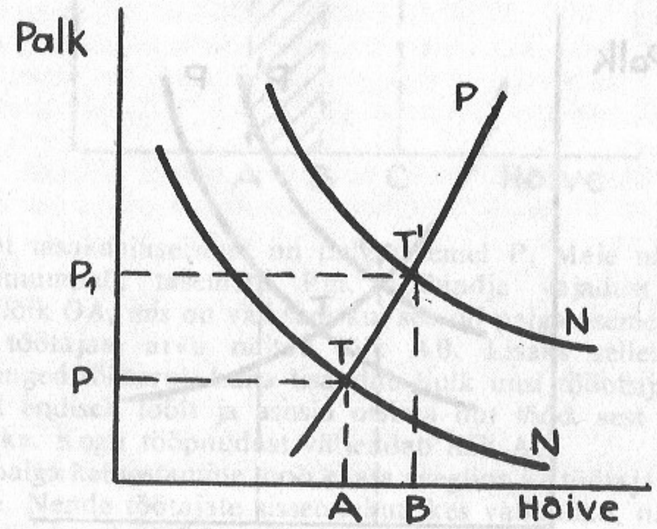
Tänapäeval on väga raske otseselt töö pakkumist piirata, kuna vastavad abinõud (näiteks migratsiooni vastased meetmed) on juba ajalooliselt välja kujunenud. Kaudse meetodina kasutatakse kõrge tüüppalga kehtestamist. Efekt on sarnane riigi poolt miinimumpalga kehtestamisega (vt. Joonis 9), ainult, et miinimumpalk ja tüüppalk ei pruugi suuruse poolest kokku langeda.

3. Töö nõudmise suurendamine.

Selleks, et suurendada nõudmist tööle, ametiühingud:
a) aitavad teostada oma tootmisharu toodangu reklaami, selleks et suureneks läbimüük ja laieneks tootmine;
b) tööviljakuse tõusu arvel püütakse vähendada tootmiskulusid ühe ühiku kohta;
c) väljastpoolt tootmisharu tulnud tööjõu tööle rakendamise piiramine, et suurendada nõudmist tööle tootmisharu siseselt;
d) tööle võtmise kvootide kehtestamine. Näiteks: igal kontserdil, etendusel või lindistusel, mille antud kontserdiorganisatsioon organiseerib, peab olema rakendatud kindel arv ametiühingusse kuuluvaid muusikuid.

Töö nõudmise suurendamine avaldub graafiliselt nõudmise kõvera nihkumisena paremale, tasemele N' (vt. Joonis 11). Tulemusena suureneb hõive ja töötajatele makstav palk.

Joonis 11. Nõudmise kõvera nihkumine.



4. Monopoolne töötajate ekspluateerimine.

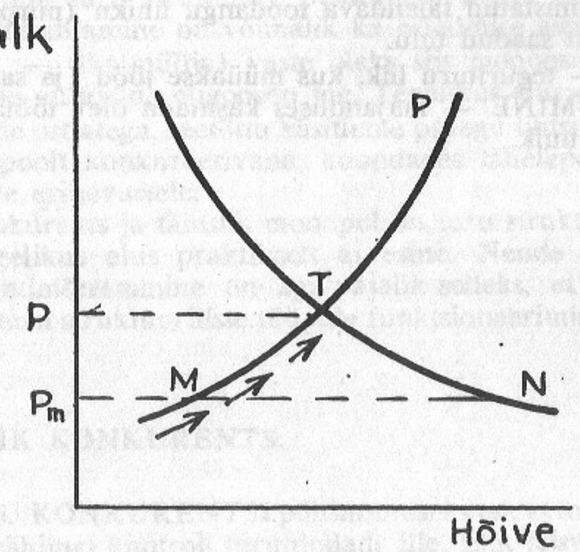
Ekspluateerimine tähendab seda, et ressursi turuhind on madalam, kui temast saadav piirtulu.

Monopoolne töötajate ekspluateerimine tähendab seda, et isikul, kes on töösuhetes mingi firmaga, puudub täielikult võimalus tööd valida. Töötaja peab tegema ainult seda tööd, mida tööandja talle annab. Tööandja on seisukohal, et ühe täiendava töötaja palkamine tähendaks talle kogu väljamakstava palga suurenemist. Seetõttu ta uusi töötajaid juurde ei palka, hoolimata sellest, et ühe töötaja piir-

tootlikkus on märgatavalt suurem kui palk. Sellist nähtust, kus on tegemist ühe ostjaga (antud juhul töö ostjaga), nimetatakse monopsoniks.

Vaatleme Joonist 12. Enne ametiühingute organiseerimist võib tööandja kehtestada palgataseme P_m. See on üldiselt madalam kui tasakaalupalk P punktis T. Monopson ei taha tõsta palka tasemeni T, kuna iga liikumine paremale toob kaasa täiendava tööjõu palkamise, millega kaasneb juba olemasolevate töötajate palga suurendamine ja see on suurem kui täiendav tulu, mis saadakse lisatöö rakendamisel. (vt. Tabel 1). Kui nüüd ametiühing sunnib tööandja liikuma punktist M punkti T, siis nõudmine ei muutu, suureneb palk ja tööjõu hõivatus. Antud variandi kirjeldus ongi antud selleks, et näidata, et teatud situatsioonis võib palka tõsta nii, et ei suurene tööpuudus.

Joonis 12. Monopoolne töötajate ekspluateerimine.



Selline töötaja rõhumine monopsoni poolt on tänapäeval võimalik väga suletud süsteemis või ruumis (näiteks: Boliivia tinakaevandused, Hiina majandus 60.—70.-ndatel aastatel). Üha enam integreerunud arenenud maades sellist rõhumise viisi praktiliselt ei eksisteeri, sest inimestel on garanteeritud liikumisvabadus ning nad võivad sõita teise piirkonda (riiki), kus on võimalik meelepärast tööd leida.

MÕISTED.

EKSPLUATEERIMINE — situatsioon, kus ressursi turuhind on madalam kui temast saadav piirtulu.

INIMKAPITAL — oskused ja teadmised, mis võimaldavad inimesel sissetulekut teenida.

LÄBIRÄÄKIMISTE PALGATEOORIA — teooria, mille järgi palk määratakse kindlaks ametiühingu ja administratsiooni vahelistel läbirääkimistel.

PALGA PIIRTOOTLIKKUSE TEOORIA — teooria lähtub põhimõttest, et palk on ära määratud töö piirtuluga, st. ühe täiendavalt tööle võetud töötaja tööst saadav lisatulu on võrdne selle töötaja palgaga.

PALK — on tasu tehtud töö eest.

TULETATUD NÕUDMINE — nõudmine teguriturul, mis on ära määratud nõudmisega kaupadele, mida antud teguriga toodetakse.

TÖÖ PIIRTOOTLIKKUS — toodangu hulga muutumine, mis on tingitud töö ühikule tehtavate kulutuste muutumisest.

TÖÖ PIIRTULU (TÖÖ PIIRPRODUKTI TULU) — lisakulutuste arvelt valmistatud täiendava toodangu ühiku (piirprodukti) realiseerimisest saadud tulu.

TÖÖTURG — teguriturg liik, kus müüakse tööd (ja saadakse palka).

TÖÖ PAKKUMINE — majanduses kasutada olev töötajate (või töötundide) hulk.

7. TÄIUSLIK KONKURENTS JA TÄIUSLIK MONOPOL — TURU STRUKTUURI PIIRJUHTUMID.

Tootmisharu koosneb ettevõtetest, mis toodavad samalaadset harule iseloomulikku toodangut. Erinevates tootmisharudes on väga erinev hulk ettevõtteid — mõnedes väga palju, teistes aga võib-olla ainult üks. Ostjate ja müüjate arv turul määrab turu struktuuri. Erinevate turu struktuuride puhul on majanduslike subjektide käitumine mõneti erinev, sellest lähtudes on turu struktuure traditsiooniliselt jaotatud nelja põhilisse tüüpi: **täiuslik konkurents, täiuslik monopol, monopolistlik konkurents ja oligopol.** Niisugune klassifikatsioon põhineb ettevõtete arvul tootmisharus, s.t. liigitab turu struktuure pakkumise poole pealt vaadatuna. Analoogiline rühmitamine on võimalik ka nõudmise aspektist lähtudes. Monopoli (kr. — üks müüja) vaste oleks siis monopson (üks ostja), oligopolil (vähe müüjaid) oligopson jne. Tegelikus elus on aga reeglina tegemist paljude ostjatega, seetõttu käsitleme praegu lihtsuse huvides turgu nõudmise poolt konkureerivana, koondades tähelepanu pakkumise struktuurilistele erinevustele.

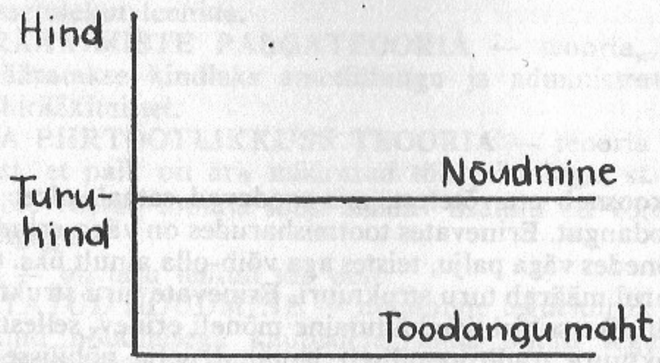
Täiuslik konkurents ja täiuslik monopol on turu struktuuri piirjuhtumid, mida tegelikus elus praktiliselt ei esine. Nende kahe äärmuse teoreetiline lahtimõtestamine on aga vajalik selleks, et mõista nende vahel asuvate turu struktuuriliste tüüpide funktsioneerimise mehhanismi.

7.1. TÄIUSLIK KONKURENTS.

TÄIUSLIKU KONKURENTSI põhitunnuseks on, et toodangu pakkujatel puudub vähimgi kontroll turuhindade üle. Ehk teisiti öeldes, täiuslikult konkureerivad ettevõtted käituvad turul lähtudes sellest, et nende tegevus ei mõjusta turuhindu — ollakse vaid hinna arvessevõtjad. Ettevõtete jaoks iseloomustab niisugust olukorda horisontaalne nõudmise kõver.

Kuipalju toodangut ettevõte ka ei müüks, toodanguühiku eest saab ta ikka momendil kehtiva turuhinna. Kui firma üritaks nõuda turuhinnast kõrgemat hinda, ei saaks ta midagi müüdud, sest tarbijad ostaksid mujalt turuhinnaga. Kuna aga on võimalik ükskõik kuipalju müüa kehtiva turuhinnaga, ei ole reaalne, et nõutaks madalamat hinda.

Joonis 1. Täiuslikult konkureeriva ettevõtte nõudmise kõver.



Et ettevõtete nõudluskõver oleks tõepoolest horisontaalne, peavad olema täidetud teatud tingimused. Kõige üldisemalt esitatuna oleksid need järgmised:

1) Tootmisharus peab olema väga palju **sõltumatult tegutsevaid ettevõtteid** — igaüks neist peab võrreldes kogu haruga omama sedavõrd väikest tootmismahtu, millel ei oleks tuntavat mõju haru kui terviku toodangu mahule. (NB! Sõltumatuse nõue on oluline, sest k o o s tegutsedes oleks ettevõtetele haru kui terviku tootmismahu ja seega ka turuhindade muutmine jõukohane.)

2) Ettevõtted peavad valmistama **täiesti ühesugust toodangut**, s.t. tootmisharu toodang peab olema homogeenne. See tingimus on vajalik seetõttu, et ostjatel oleks sama hinna puhul ükskõik, missuguse ettevõtte toodangut osta.

3) Nii tarbijad kui tootjad peavad omama **täiuslikku informatsiooni** — tarbijad toote hindade ja tarbimisomaduste kohta, tootjad aga tootmistegurite hindade ja tootmistehnoloogiate osas. (Kui näiteks tarbija ei teaks jooksvat turuhinda, võiks ettevõte talle oma toodangut teistest kallimalt müüa!) Ja veel — peale oleviku on informatsioon vajalik ka mineviku ja tuleviku kohta (kasvõi prognooside kujul), sest ka sellest sõltub majanduslike subjektide käitumine praegu.

4) Peab olema võimalus **vabalt siseneda tootmisse või sealt lahkuda.** See hõlmab ka nõuet, et kõik ressursid peavad olema täielikult mobiilsed: töötajate vaba liikumine, tooraine mittemonopoliseeritus jne. Tänu sellele tingimusele ei saa konkureerivatest ettevõtetest koosnev haru vähendada kooskõlastatult tootmist hindade tõstmise eesmärgil — kõrgenenud kasumid meelitaksid harusse uusi tootjaid ja hind langeks taas.

Nagu näeme, on täiuslik konkurents majandusteadusliku mõistena hoopiski erinev konkurentsist igapäevases tähenduses. Võib öelda, et täiusliku konkurentsi puhul puuduvad täielikult tavalised äri-maailma iseloomustavad rivaalitsemise tundemärgid. Isegi reklaami ei tehta, sest vastavalt eeltoodud tingimustele on tarbijatel niikuinii kõikne informatsioon erinevate firmade toodangu samalaadsuse kohta. Lisaks sellele saab ettevõte ilma reklaamitagi müüa niipalju, kui tahtmist on (horisontaalne nõudmise kõver!). Ei ole kohta ettevõtlusele selle sõna värvikamas ja personaalsust eeldavas mõttes, ettevõtte otsused on puhtalt kalkulatiivse iseloomuga — antud raamides (hind) lihtsalt kalkuleeritakse tootmismaht, mis tagaks maksimaalse kasumi. On aga ilmselge, et tegelikkuses ei ole ükski tootmisharu täiuslikult konkureeriv selle termini ranges tähenduses. Kõige rohkem lähenevad sellele väidetavasti mõningad põllumajandusliku tootmise harud.

Nagu öeldud, täiuslikult konkureerival ettevõttel hinna kujundamisel võimalust kaasa rääkida ei ole — „jaksu" jääb väheseks, s.t. tema poolt kontrollitav turu osa on liiga väikene. Vaadelgem siis printsiipe, mille alusel ta oma tootmismahtu määrab, lähtudes stiihiliselt kujunenud turuhinnast.

7.1.1. Täiuslikult konkureeriva ettevõtte tootmismaht.

Kõigepealt oleks otstarbekas põgusalt meelde tuletada põhimõtteid, mille alusel firmad üldse tootmisotsuseid vastu võtavad. Üldise pakkumisteooria kohaselt rakendab ettevõte kõigepealt nn. **piirtingimust**, et leida iseenda seisukohalt võimalikest tootmismahtudest parim. Vastavalt piirtingimusele on ettevõtte jaoks parim tootmismaht see, mille puhul tema piirkulutused on võrdsed piirtuluga. Miks? Kui piirtulu on piirkulust suurem, on kasulik tootmismahtu suurendada, sest lisanduv tooteühik suurendab kasumit (s.t. suurendab tulu suuremal määral kui tootmiskulusid). Vastupidisel juhul tuleks aga maksimaalse kogukasumi huvidest tootmismahtu vähendada. Parim, s.t. suurimat kasumit andev tootmismaht on seega punktis, kus piirtulu on võrdne piirkuluga.

Seejärel kontrollitakse nn. **keskmise tingimuse** abil, kas antud mahus toodangut pakkudes turuhind üleüldse katab ettevõtte keskmised tootmiskulud. Siin selgub, kas ettevõtte seisukohalt parim tootmismaht tagab maksimaalse kasumi või hoopis minimaalse kahjumi. Kui toote turuhind (s.t. keskmine tulu) keskmiseid kulutusi ei kata, on ettevõtte omanikul kõige targem mõni muu tootmisharu (või tegevusvaldkond) otsida. (NB! Antud mudelid käsitlevad kuludena mitte otseseid e. raamatupidamislikke, vaid kaudseid e. **majanduslikke kulutusi.*** Niisugusel juhul võib kahjum tähendada ka lihtsalt väiksemat raamatupidamislikku kasumit kui mujal, mis põhimõtteliselt lubaks firmal edasi hingitseda, kuid siiski varem või hiljem ta mõnda teise harusse meelitab.)

---

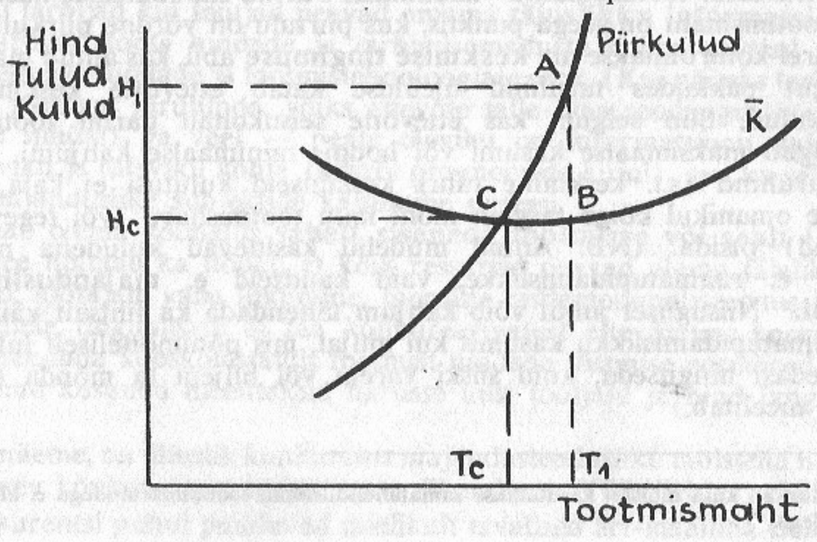
*Majandusliku kulu mõistet kasutatakse samatähenduslikult loobumiskuludega e. alternatiivkuludega.

Täiusliku konkurentsi iseärasus pakkumisteooria seisukohalt seisneb piirtulu ja hinna omavahelises seoses. Üldjuhul, s.t. **langeva** nõudluskõvera puhul asub piirtulu kõver sellest alati madalamal — s.t. lisanduv kogutulu on alati väiksem kui lisanduva (hinnalangust põhjustava) tooteühiku hind. Miks? Põhjus peitub eelnevate, s.t. kõikide tooteühikute odavnemises seoses nende arvu suurenemisega. Tänu tibatillukesele tootmismahule koguturuga võrreldes, on aga täiuslikult konkureeriva ettevõtte nõudmise kõver horisontaalne — tema võimuses olev potentsiaalne tootmismahu muutus turuhinda ei mõjusta. Kuna lisanduv tooteühik hinda ei langeta, jääb samaks ka eelnevate ühikute hind. Järelikult antud juhul piirtulu (lisanduv kogutulu) on võrdne lisanduva tooteühiku hinnaga. Graafiliselt tähendaks see, et nõudmise kõver ja piirtulu kõver kattuvad.

Piirtingimus (piirtulu=piirkulu) **väljendub täiuslikult konkureeriva ettevõtte puhul seega nii: piirtulu=hind=piirkulu.** See tähendab, et täiuslikult konkureeriv ettevõte valib tootmismahu, mille juures piirkulu on võrdne toodangu turuhinnaga.

Vaadelgem seda printsiipi graafiliselt. Piirkulu kõver on teatavasti U-kujuline — esialgu see langeb, seejärel teatud tootmismahust alates aga jälle tõuseb. Missugust piirkonda sellel kõveral peaksime silmas pidama? On üsna mõistlik eeldada, et firma püüab toota mahus, mille puhul tema keskmised tootmiskulud on võimalikult väikesed. Nagu aga teada, läbib keskmiste kulude kõvera madalaima punkti alati t õ u s e v piirkulu kõver. (Tegemist on puhtaritmeetilise seosega, mis tuleneb otseselt piir- ja keskmiste kulude määratlusest.) Järelikult vaatleme täiuslikult konkureeriva ettevõtte tootmisotsust just piirkulude kõvera tõusvas osas:

Joonis 2. Täiuslikult konkureeriva ettevõtte pakkumiskõver.



Hinna H_1 puhul on antud piirkulu kõverat arvestades parim tootmismaht T_1, sest punktis A on piirkulu võrdne hinnaga.

Keskmise tingimuse rakendamiseks on meil vaja joonisele kanda ka keskmiste kulude kõver. Oletame, et see on K. Tootes piirtingimuse alusel valitud mahus T_1 saab ettevõte järelikult MAJANDUSLIKKU KASUMIT, mille suurus tooteühikult vastab lõigule AB.

Nagu näeme, on ettevõttel mõttekas toota kõikide turuhindade puhul alates hinnast H_c, s.t. kõikides piirkulu kõvera punktides alates punktist C. Tootes vastavalt punktile C (mahus T_c hinnaga H_c) on ettevõtte majanduslik kasum null, mis tähendab, et ta saab sama palju kasumit, kui annaksid temale teada olevad muud parimad tegutsemisvõimalused. Sellele punktile vastavat hinda H_c kutsutakse SISENEMIS- JA LAHKUMISHINNAKS — alates siit kutsub hinna väiksemgi langus esile firma lahkumise tootmisest.

Nii olemegi saanud **täiuslikult konkureeriva ettevõtte pakkumiskõvera, milleks on tema piirkulu kõver alates punktist, kus ta läbib keskmiste kulude kõvera.** Pakkumiskõver iseloomustab kokkuvõtlikult firma tootmisotsust, s.t. seda, kui palju ta erinevate turuhindade puhul toodangut annaks.

(Analüüsi lihtsuse huvides käsitlesime vaid firma pikaajalist tootmisotsust. Lühemat aega on firmal mõtet tootmist jätkata ka siis, kui hind katab vähemalt fikseeritud tootmiskuludki. Seega lühiajaline pakkumiskõver algab madalamalt — selleks on piirkulu kõver ülevalpool fikseeritud tootmiskulude kõverat.)

Kui palju aga toodaks erinevate hindade juures kogu täiuslikult konkureeriv tootmisharu? **Tootmisharu pakkumiskõvera saame firmade individuaalsete pakkumiskõverate horisontaalse summeerimise teel** — liidame iga hinna puhul kõikide firmade poolt pakutavad kogused. Kuna aga erinevatel firmadel võivad olla erinevad sisenemis-väljumishinnad, võiks tootmisharu pakkumiskõver omada astmelist kuju vastavalt sellele, mis hinnast alates mingi firma tootmisse lülitub. Arvestades aga täiusliku konkurentsi omapära — iga üksikfirma on suhteliselt „tühine" võrreldes kogu tootmisharuga — võib täiuslikult konkureeriva tootmisharu pakkumiskõverat pidada praktiliselt sujuvaks.

7.2. TÄIUSLIK MONOPOL.

Täiuslik monopol on täiusliku konkurentsi vastasäärmus. MONOPOL on **ainuke toodangu pakkuja kogu tootmisharus,** s.t. firma ja tootmisharu antud juhul kattuvad. Siingi on tegemist mõnede täiendavate tingimustega:

1) Ainuke tootja ühe riigi piires **ei pruugi olla monopolist, kui kodumaisel ainutootjal tuleb konkureerida välismaiste tootjatega.**

2) Monopoli eksisteerimise eeltingimuseks on **lähedase asenduskkauba tootjate puudumine.** Näiteks ainuke sõiduautode „VAZ" tootja ei ole monopolist, kuna toodetakse ka sõiduautosid „Moskvitš".

3) Monopolistiks saab lugeda ainukest harus eksisteerivat tootjat ainult siis, kui **tal ei tule arvestada isegi potentsiaalsete konkurentidega** — ainult sel juhul käitub tootja „tõelise" monopolistina. Näiteks mõningatel juhtudel ei julge ainuke tootja tõsta hinda maksimaalset kasumit toovale tasemele, sest see võiks harusse konkurente meelitada. Konkurentsi ei pruugi ettevõte karta näiteks juhul, kui seaduslik luba mingi toodangu tootmiseks on antud ainult temale, või kui ta on mingi patendi ainuomanik. Konkurentide sisenemist tootmisharusse võivad tõkestada ka monopolisti tootmiskulude-alased eelised: mingi tooraine ainuvaldamine, parim asukoht, suurest tootmismahust tingitud madalad keskmised tootmiskulud jne.

Eelpool sai juba märgitud, et turu struktuuri äärmuslikke seisundeid, seega ka täiuslikku monopoli tegelikkuses praktiliselt ei eksisteeri. Juba sellepärast, et peaaegu igale kaubale võib leida teda vähem või rohkem asendava kauba, ei ole konkurentsi võimalik täielikult välistada. On aga ettevõtteid, kelle seisund on monopolisti omale küllaltki lähedane, seetõttu on täiusliku monopoli mudeli abil võimalik nende majanduslikku käitumist paljuski põhjendada ja prognoosida.

7.2.1. Maksimaalset kasumit tagav tootmisotsus monopoli tingimustes.

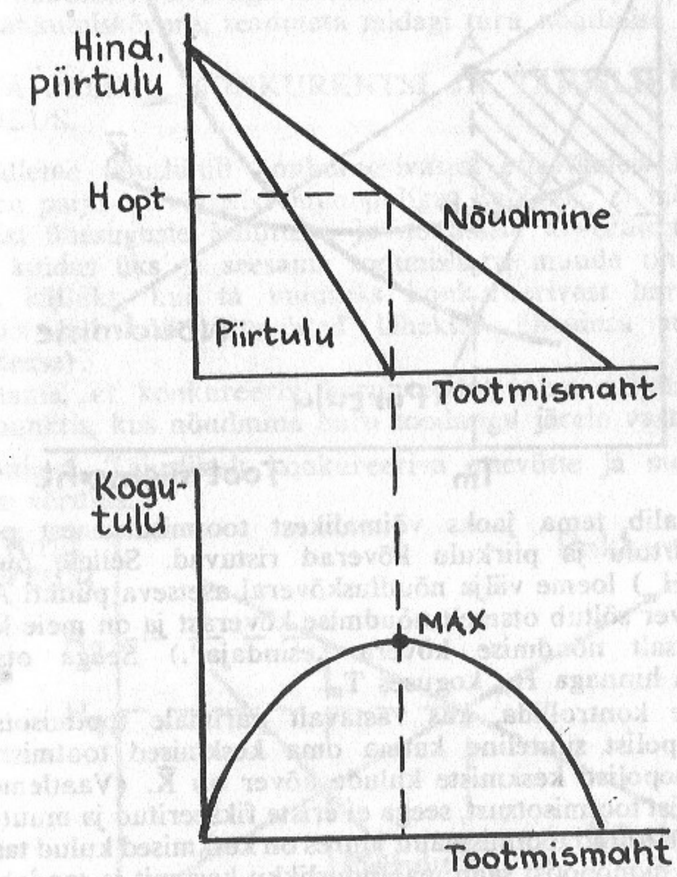
Nagu nägime, valib ettevõte maksimaalse kasumi saamiseks tootmismahu, mille juures tema piirtulu on võrdne piirkuluga. Seejärel ta kontrollib, kas selle kriteeriumi alusel valitud tootmismahu juures on üleüldse võimalik katta keskmised tootmiskulud. Kui mitte, siis on targem tootmine lõpetada.

Täiusliku konkurentsi tingimustes oli ettevõtte toodangu nõudmise kõver ühtlasi ka piirtulu kõveraks. Põhjuseks oli nõudmise kõvera horisontaalsus — lisaühiku müümine ei too kaasa hinna langemist, seega lisanduv tulu on võrdne tooteühiku hinnaga. Monopolisti nõudmise kõver on aga seesama, mis kehtib kogu tootmisharu jaoks, s.t. tema nõudmise kõver langeb. Monopolist, erinevalt täiuslikult konkureerivast ettevõttest, on suuteline muutma oma tootmismahtu haru seisukohalt olulisel määral, kuna tema ise ongi haru ainuke tootja. Tootmismahu ühik, mille võrra monopolist toodetavat kogust muudab, võib tähendada paljude konkureerivate firmade tootmismahtu koos võetuna. Langeva nõudmise kõvera puhul aga asub piirtulu kõver sellest alati madalamal, mis näitab, et kogutulu suureneb väiksemal määral, kui on lisanduva tooteühiku hind. Hinna langus ei puuduta ju ainult viimasena lisandunud ühikut, vaid laieneb ka eelmistele. (Me ei saa siin oletada, et monopolist on juba jõudnud eelmised ühikud kallimalt maha müüa — me vaatleme erinevate kaubakoguste k o r r a g a

müüki paiskamise mõju hinnale ja piirtulule.)

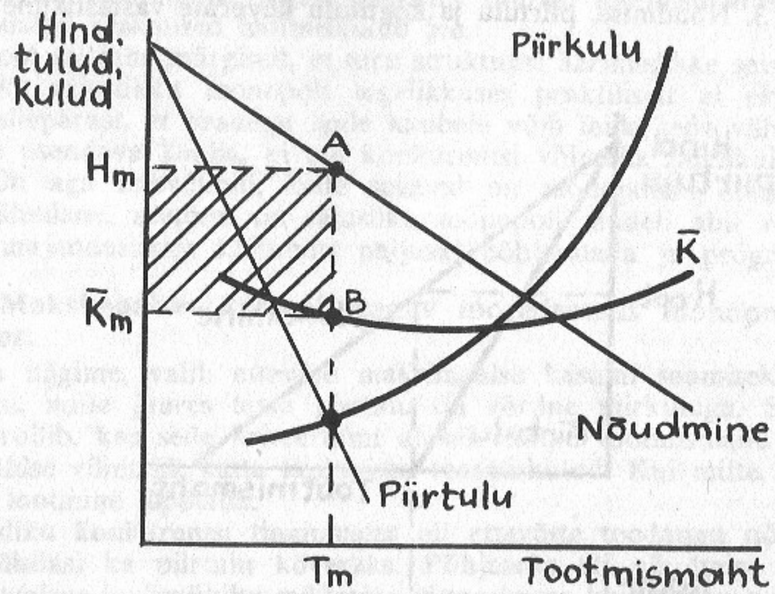
Vaatleme nüüd nõudmise kõvera ja piirtulu kõvera vastastikkust asetust graafiliselt. Vertikaalne vahemik nende kõverate vahel on seda suurem, mida rohkem allapoole me mööda nõudmise kõverat liigume. Nõudmise kõverat mööda edasi minnes kaotab monopolist pidevalt tulu seoses hindade langemisega, võidab aga tootmismahu suurenemisest. Hinna langemise protsent kogu aeg suureneb (hoolimata sellest, et hind võib langeda konstantse ühiku võrra), tootmismahu kasvu protsent aga väheneb. Teatud piirist alates ületab hinna langemise protsent mahu suurenemise protsendi ja kogutulu hakkab langema — selles punktis muutub piirtulu negatiivseks:

Joonis 3. Nõudmise, piirtulu ja kogutulu kõverate vastastikune seos.



Nagu jooniseltki näha, on monopolisti huvides leida parim kompromiss hinna ja koguse vahel. Ta ei nõua oma kauba eest mitte maksimaalset võimalikku hinda (nagu vahel ekslikult arvatakse), vaid hinda, mis annaks nõutava kaubakogusega korrutades suurima tulu. Meie joonisel on selleks hinnaks H opt.
Kasumi maksimeerimiseks on aga vähe maksimaalsete tulude taotlemisest — tuleb silmas pidada ka kulutuste poolt. Tulusid ja kulusid üheaegselt võtabki arvesse nn. piirtingimus, mille järgi, nagu öeldud, parimas mahus tootes on piirtulu võrdne piirkuluga. Vaadelgem seda printsiipi graafiliselt, võttes arvesse meie poolt äsja analüüsitud nõudmise ja piirtulu kõverate vastastikkust asetust.

Joonis 4. Monopoli tootmisotsus.



Monopolist valib tema jaoks võimalikest tootmisotsustest parima punktis, kus piirtulu ja piirkulu kõverad ristuvad. Sellele punktile vastava hinna (H_m) loeme välja nõudluskõveral asetseva punkti A alusel. (Piirtulu kõver sõltub otseselt nõudmise kõverast ja on meie kalkulatsioonides lihtsalt nõudmise kõvera „esindaja".) Seega otsustab monopolist toota hinnaga H_m koguses T_m.

Jääb veel üle kontrollida, kas vastavalt parimale tootmisotsusele tootes on monopolist suuteline katma oma keskmised tootmiskulud. Oletame, et monopolisti keskmiste kulude kõver on $\overline{K}$. (Vaatleme jällegi vaid pikaajalist tootmisotsust, seega ei erista fikseeritud ja muutuvaid keskmisi kulusid.) Antud tootmismahu juures on keskmised kulud tasemel $\overline{K}_m$ — tähendab, monopolist saab majanduslikku kasumit ja toodab rõõmuga edasi. Kasumi kogumahtu peegeldab joonisel viirutatud ristkülik.

Kui niisugune kasum säilib pikemat aega, nimetatakse seda MONOPOOLSEKS KASUMIKS. Monopoli-seisundi puhul on välistatud teiste firmade harusse sisenemine, järelikult puudub ka mehhanism, mille toimel majanduslik kasum ajapikku kaoks.

Monopolisti nõudmise kõver on langev, järelikult ületab monopolisti poolt kehtestatud hind (vastavalt piirtingimusele) alati tema piirtulu. Kuna monopolist võrdsustab piirtuluga oma piirkulu, ületab hind alati piirkulu. Täiuslikult konkureerivad firmad aga võrdsustavad, nagu nägime, hinna piirkuluga. Siit lähtuvalt käsitletakse seda, **kuivõrd hind ületab piirkulu, monopoolse jõu mõõdupuuna.** Selle tähendust ühiskonnale vaatleme põhjalikumalt edaspidi.

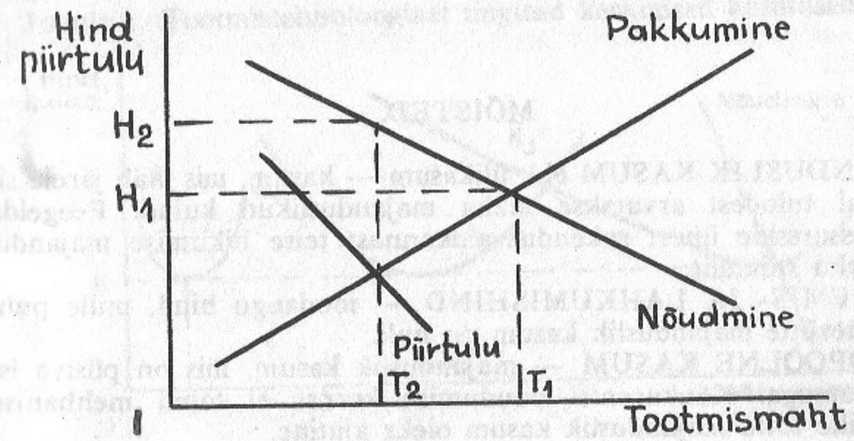
Erinevalt täiuslikult konkureerivast ettevõttest ei ole monopoli puhul võimalik välja tuua nõudmise kõverast sõltumatut pakkumiskõverat — pakkumisotsus sõltub piirtulust, mis omakorda on otseselt seotud nõudmise kõveraga. Täiusliku konkurentsi puhul võisime koostada pakkumiskõvera, teadmata midagi turu nõudmise kõverast.

7.3. TÄIUSLIKU KONKURENTSI JA TÄIUSLIKU MONOPOLI VÕRDLUS.

Võrdleme täiuslikult konkureerivatest ettevõtetest koosnevat tootmisharu palju-ettevõttelise monopoliga. Eeldame, et mõlemal juhul on tegemist ühesuguste kulutuste ja nõudmise kõveratega — meid huvitab, kuidas üks ja seesama tootmisharu muude tingimuste samaks jäädes käituks, kui ta muutuks konkureerivast harust monopoliks (näiteks kui kõik ettevõtted läheksid üheainsa majandussubjekti omandusse).

Oletame, et konkureeriv haru toodab oma väljakujunenud tasakaalupunktis, kus nõudmine haru toodangu järele vastab pakkumisele.

Joonis 5. Täiuslikult konkureeriva ettevõtte ja monopoli tootmisotsuste võrdlus.



Praegu ei huvitagi meid selle tasakaalupunkti kujunemise mehhanism, fikseerime vaid, et toodetakse mahus T_1 hinnaga H_1.

Kui nüüd mingil põhjusel peaks monopolist kogu haru enda valdusse saama, taipab ta kohe, et toodangu hind ei ole tema jaoks mingi paratamatu suurus, millega peaks ilmtingimata leppima. Ta võib muuta tootmismahtu juba sel määral, et selle tulemusena muutub ka turuhind. Tähendab, monopolisti võimuses on valida erinevate tootmismahtude ja turuhindade kombinatsioone kogu nõudmise kõvera ulatuses. Niisugust valikut teostades aga huvitab teda eelkõige iga võimaliku tootmismahuga kaasnev piirtulu. Langeva nõudmise kõvera puhul, nagu nägime, asetses piirtulu kõver nõudmise kõverast allpool.

Enda jaoks uut, parimat tootmismahtu otsides lähtub ka monopolist piirtingimusest, s.t. toodab mahus, kus piirtulu võrdub piirkuluga. Missugune on meie joonisel piirkulu kõver? Nagu mäletame, oli täiuslikult konkureeriva haru pakkumiskõveraks selle haru piirkulu kõver, vastavalt meie eeldustele pidid aga haru tootmiskulud (seega ka piirkulu kõver) samaks jääma. Järelikult, vastavalt piirtingimustele, on monopolisti jaoks parim tootmismaht T_2, hind aga H_2. (Keskmise tingimust me siin eraldi ei käsitle. Kui tootmiskulud lubasid konkureerivas harus kaupa müüa odavama hinnaga, siis monopolisti jaoks peaksid olema kasumid kindlustatud).

Nagu nägime, toodab monopolist võrreldes konkureeriva haruga vähem, kuid nõuab oma toodangu eest kõrgemat hinda. Kuigi vähem tootma ja kõrgemat hinda nõudma paneb monopolisti äratundmine, et tema piirtulu on hinnast väiksem, v õ i m a l d a b tal sel viisil maksimaalseid kasumeid saada ikkagi konkurentide puudumine.

MÕISTED.

MAJANDUSLIK KASUM ehk ülikasum — kasum, mis jääb järele siis, kui tuludest arvatakse maha majanduslikud kulud. Peegeldab ressursside ühest rakendusvaldkonnast teise liikumise majanduslikku stiimulit.

SISENEMIS- JA LAHKUMISHIND — toodangu hind, mille puhul ettevõtte majanduslik kasum on null.

MONOPOOLNE KASUM — majanduslik kasum, mis on püsivà iseloomuga. Konkurentsi puudumise korral ei toimi mehhanism, mille tõttu majanduslik kasum oleks ajutine.

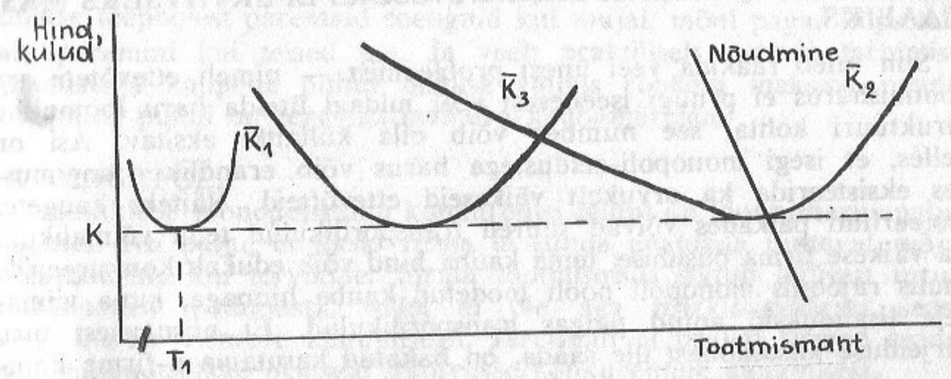
8. MITTETÄIUSLIK KONKURENTS.

Täiuslik konkurents ja täiuslik monopol on turu struktuuri piirseisundid, tegelikus elus aga asuvad turud kuskil nende kahe äärmuse vahel. Kõikvõimalike vahepealsete seisundite üldnimetuseks on mittetäiuslik konkurents. Neil juhtudel konkurents ei ole enam tõepoolest täiuslik, kuid ei puudu ka täielikult, nagu „puhta" monopoli puhul. Tavaliselt eristatakse kahte mittetäiusliku konkurentsiga turu struktuuri: monopolistlik konkurents ja oligopol. Enne nende põhjalikumat käsitlemist vaatleme sügavamaid põhjusi, mis tingivad turu struktuuride erinevusi.

8.1. MIKS TURU STRUKTUURID ERINEVAD?

Nagu juba mägitud, võib turu struktuurile mõju avaldada riigi seadusandlus — näiteks, kui mingi ettevõte saab riigilt ainukesena loa teatud kaupa toota, ongi tegemist monopoliga. Ettevõte võib olla monopolisti seisundis (tõsi küll, ajutiselt) ka tänu patendiseadustele. Need tegurid aga on mõnes mõttes „kunstlikud", „loomulikuks" võiks lugeda majanduslike tegurite (nõudmise maht ja tootmiskulude tase) tõttu kujunevat turu struktuuri. Analüüsimegi turu struktuuri sõltuvust sellest, missugused on ettevõtete keskmiste kulutuste kõverad (sõltuvalt tootmistehnoloogiast) võrreldes nõudmisega vastava haru toodangu järele.

Joonis 1. Tootmistehnoloogiast tingitud keskmised kulutused.



Vaatleme kõigepealt olukorda, kus antud harus kasutatav tootmistehnoloogia tingib keskmiste kulutuste kõvera $\bar{K}_1$, mille madalaim punkt on tasemel K. On selge, et iga ettevõte on huvitatud võimalikult väikestest keskmistest tootmiskuludest. Eeldame, et firma toodab tõepoolest mahus, kus tema keskmised kulud on minimaalsed, s.t. mahus T_1. Võtame ka teadmiseks, et firma saab normaalset, mitte ülikasumit — tema majanduslik kasum on siis null, s.t. tooteühiku turuhind on samuti tasemel K. Nagu näeme, on selle hinna juures turu kogunõudlus võrreldes ühe ettevõtte toodanguga väga suur. Ilmselt on meil tegemist tingimustega, mis eeldavad konkureerivat tootmisharu. Iga üksikfirma peab arvestama, et tal on tühine mõju haru kui terviku tootmismahule ja seega ka hinnale.

Nüüd oletame, et tehnoloogiast tingitud keskmiste kulutuste kõver on $\bar{K}_2$. Nagu näha, oleksid keskmised tootmiskulud kõige madalamad tootmismahu juures, mis on võrdne peaaegu kogu harus nõutava kaubakogusega. Antud juhul ei ole tootmisharus lihtsalt ruumi teisele firmale saavutamaks minimaalseid tootmiskulusid. Tegemist on haruga, mida kutsutakse naturaalseks ehk loomulikuks monopoliks — ainuke tootja võib potentsiaalsete konkurentide ohtu praktiliselt ignoreerida. Kui konkurent sooviks harusse siseneda, peaks ta seda tegema väga suure tootmismahuga, et tootmiskulusid alla saada. Niisugusel juhul oleks aga haru kogutoodang nii suur, et madala turuhinna tõttu kannaksid mõlemad firmad kahjumeid.

Keskmiste kulutuste kõvera $\bar{K}_3$ puhul aga võivad tootmisharus edukalt funktsioneerida vähemalt kaks firmat. Katsed tootmismahtu suurendada tõstaksid keskmisi kulutusi ja vähendaksid seeläbi kasumit (rääkimata sellest, et tootmismahu suurenemine viiks alla ka turuhinna, s.t. keskmise tulu). Seetõttu ei üritatagi konkurenti tootmisest välja tõrjuda.

Nagu näeme, on turu stuktuuri otsustavaks määrajaks antud tootmise tehnoloogiast tulenev tootmismaht, mille juures keskmiste kulutuste kõver lakkab langemast. **Seda tootmismahtu, protsendina kogu turu mahust, nimetatakse** MINIMAALSEKS EFEKTIIVSEKS MASTAABIKS.

Siin tuleb rääkida veel ühest probleemist — nimelt ettevõtete arv tootmisharus ei pruugi iseenesest veel midagi ütelda haru loomuliku struktuuri kohta, see number võib olla küllaltki eksitav. Asi on selles, et isegi monopoli-eeldustega harus võib erandlikes tingimustes eksisteerida ka arvukalt väikeseid ettevõtteid. Näiteks kaugetes isoleeritud paikades võivad suured transpordikulud teha võimalikuks ka väikese firma püsimise: tema kauba hind võib edukalt konkureerida muus rajoonis monopoli poolt toodetud kauba hinnaga, kuna viimasele lisanduksid antud paigas transpordikulud. Et niisugusest turu kirjelduse kitsaskohast üle saada, on hakatud kasutama n-firma kontsentratsioonimäära mõistet. N-FIRMA KONTSENTRATSIOONIMÄÄR **mõõdab n s u u r i m a firma poolt kontrollitava turu osakaalu kogu haru turust.** Näiteks kolme firma kontsentratsioonimäär näitab kolme suurima firma osakaalu koguturul. Kui sisuliselt tulevadki arvesse ainult need kolm firmat, oleks nende kontsentratsioonimäär peaaegu 100%. Kui aga haru on konkureeriv, oleks vastav protsent üsnagi tühine.

8.2. MONOPOLISTLIK KONKURENTS.

Monopolistlik konkurents erineb täiuslikust konkurentsist selle poolest, et tootmisharus tegutsevate ettevõtete toodang ei ole enam täiesti identne — haru toodang ei ole homogeenne, vaid koosneb lähedastest asendajatest. Tänu mõningatele erinevustele ei asenda tooted üksteist täielikult — iga firma on oma toodangu erinevuste piires monopolist. Kuna aga erinevused on küllaltki väikesed, tuleb teiste tootjatega konkureerida. Tähendab, tegemist on konkurentsiga, millel on monopolistlikke sugemeid.

Tänu loobumisele toodangu homogeensuse tingimusest on monopolistlikult konkureeriva firma nõudmise kõver mitte enam horisontaalne, vaid kergelt langev. Niisugune nõudmise kõver tähendab, et tänu oma toodangu mõningasele omapärale võib monopolistlik konkureerija nõuda tarbijalt oma konkurentidest veidi kõrgemaid hindu, ilma et ta kaotaks kogu klientuuri. Teatud tarbijad on nõus enda jaoks meeldiva pisi-erinevuse eest rohkem maksma. Kuid mitte väga palju rohkem — liiga kõrged hinnad paneksid ostja ümber lülituma enam-vähem samasugusele asenduskaubale.

Monopolistliku konkurentsi näiteid leiab hulganisti tegelikust elust: äärelinna toidukauplus, mingi kindel juuksurisalong vms. Neil juhtudel koosneb pakutav „toodang" peale füüsilise kauba enda veel ka asukoha eelistest, teenindamise omapärast jne. Kaubaga kaasnevad väikesed erilisused võimaldaksid nõuda kõrgemat hinda kui mujal. Erineda võib muidugi ka kaup ise: mõnes juuksurisalongis tehakse tõepoolest paremaid soenguid kui mujal, mõni pagar küpsetab saia paremini kui teised jne. Ja veel: praktiliselt samade tarbimisomadustega kaupade puhul ollakse valmis rohkem maksma nende eest, mille puhul on tegemist maineka kaubamärgiga.

8.3. OLIGOPOL.

Täiusliku ja monopolistliku konkurentsi puhul on tootmisharus palju firmasid. Nii palju, et ükski firma ei suuda avaldada tuntavat mõju tootmisharule kui tervikule. Firma tootmisotsus sõltub üldisest turusituatsioonist (-hinnast), sellel ei ole aga märkimisväärset seost ü k s i k u t e firmade käitumisega. Järelikult ei pruugi firmad seada oma majanduslikke otsuseid sõltuvusse konkurentide käitumisest.

OLIGOPOLI puhul on aga harus nii v ä h e ettevõtteid, et **igaüks neist peab arvestama, kuidas tema tegevus mõjutab väheste konkurentide käitumist.** Oligopolile on iseloomulik firmade tootmisotsuste vastastikune sõltuvus.

Konkureerivas harus on firmasid nii palju, et nendevahelised kokkulepped ei ole juba puht-tehniliselt võimalikud. Igaüks seisab enda eest üldise turusituatsiooni taustal, mille teadlik, sihipärane mõjutamine ei ole ühelegi neist jõukohane. Oligopoli tingimustes aga, kus firmasid on vaid käputäis, osutub tegevuse kooskõlastamine täiesti võimalikuks. Sisuliselt ongi kõikide oligopolistlike situatsioonide aluseks dilemma: kas üksteisega konkureerida, või siis konkurentsi vältides tootmisalane kokkulepe sõlmida.

Mida annab kokkuleplus? Tootmisharus saadavad summaarsed kasumid on maksimaalsed siis, kui ettevõtted käituvad nii, nagu mitmeettevõtteline monopolist. Nad peaksid kokku leppima tootmismahu piiramises, et seeläbi tõsta hinda nii, et nende poolt saadav kogukasum oleks suurim. Seejärel tuleb omavahelistel läbirääkimistel, kokkulepitud üldisest tootmismahust lähtudes, jagada tootmiskvoodid, mis määravad ka saadava kasumi.

Iga firma oleks huvitatud võimalikult suurest tootmiskvoodist, sest sellest sõltub tema kasumi maht. Kokkulepitud kõrge hinnaga ei ole aga võimalik rohkem müüa, sest kogu potentsiaalne ostjaskond on juba omavahel jagatud, sama kõrge hinnaga kui konkurentidelgi aga ostjaid enda juurde ei meelita. Siit tulenevalt on igal firmal kiusatus hinda veidi langetada ja seeläbi rohkem müüa, kui tema tootmiskvoot ette nägi. Igalt toodanguühingult saadav kasum on küll natuke väiksem, müüdud toodangu hulk aga teeb selle kuhjaga tasa. See on aga võit teiste arvel. Kuna haru kogutoodang on nüüd suurem kui planeeritud, p e a b langema ka turuhind. Need, kes kokkuleppest kinni pidasid, saavad nüüd oma fikseeritud tootmismahu pealt vähem kasumit. Kokkuleppe esimene rikkuja aga suurendas oma turu-osa. Üksiku firma poolt kokkuleppe rikkumine on seega sisuliselt ühiselt loodud monopoolselt kõrge hinna „alatu" ärakasutamine.

Kui aga kõik kokkuleppe osalised hakkavad nii toimima, jõutakse niisuguste üksteist üle trumpavate hinnalangetustega lõpuks turuhinnani, mis katab täpselt majanduslikud kulutused ja mille juures majanduslik kasum on null. **Oligopolistid jagavad nüüd tõenäoliselt turgu umbes samades proportsioonides kui enne, ainult et k õ i k saavad väiksemat kasumit.** Monopoolselt kõrgete kasumite saamise šansid on seega lihtsalt maha mängitud. Kuigi oligopolistid teavad, et kokkuleppest kinni pidamine on nende kõikide huvides, on hetkelise kasu saamise kiusatus niivõrd suur, et reeglina ei ole niisugused kokkulepped kuigi püsivad.

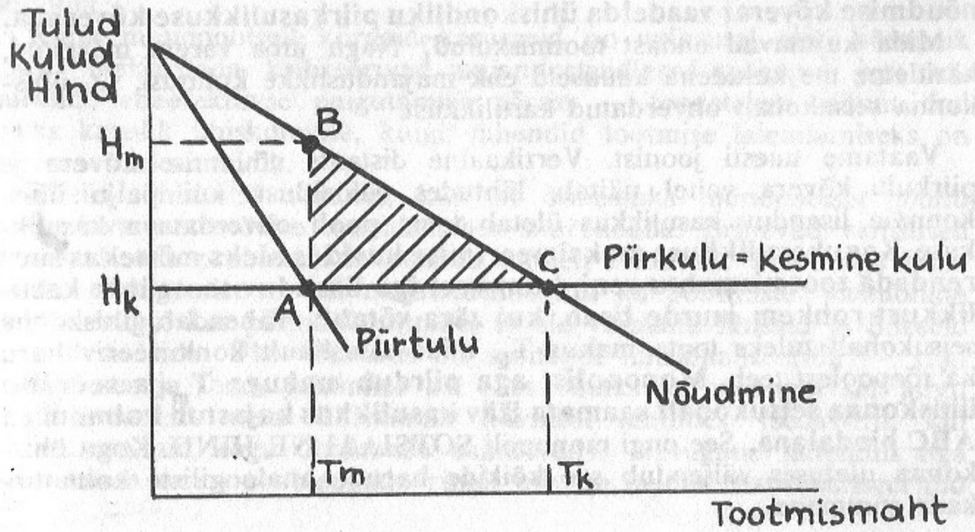
Oligopolistide tegevuse kooskõlastatus on kõige lihtsamini saavutatav ja kindlamalt püsiv siis, kui formaalsed kokkulepped on lubatud. Niisuguseid kokkuleppeid nimetatakse KARTELLIDEKS. 19. sajandi lõpus olid kartellid üsna tavalised, nüüdseks on nad aga kuulutatud seadusevastaseks USA-s, Lääne-Euroopas ja mitmel pool mujalgi. Mitteformaalsed kokkulepped on aga levinud nüüdki. Kui firmad tajuvad, et kokkuleplus on kasulik, tegutsetakse vahel kooskõlastatult n.-ö. vaikival kokkuleppel, ilma et seda formaalselt mingil moel fikseeritaks.

8.4. MONOPOOLSE JÕU SOTSIAALNE HIND.

MONOPOOLNE JÕUD **on firma võime tõsta turuhind kõrgemale piirkulutustest.** Seda omavad suuremal või vähemal määral kõik ettevõtted, kes ei ole täiuslikult konkureerivad. Kõige rohkem monopoolset jõudu on muidugi täiuslikul monopolistil. Et näidata, mida selle jõu rakendamine tegelikult ühiskonnale tähendab, vaatleme võrdlevalt täiusliku monopoli ja täiuslikult konkureeriva tootmisharu tootmisotsuseid.

Niisugune võrdlus pakub huvi just siis, kui tootmiskulud ja nõudmine on mõlemal juhul ühesugused. Lihtsuse mõttes eeldame, et piirkulutused, seega ka keskmised kulud on sõltumata tootmismahust konstantsed. Graafiliselt kujutades on piirkulu kõver sel juhul horisontaalne ja kattub keskmiste kulude kõveraga. Kanname joonisele ka tootmisharu toodangu nõudmise kõvera — see näitab, missuguse hinnaga ning kuipalju toodangut kõik tarbijad kokku üleüldse osta soovivad.

Joonis 2. Täiuslikult konkureeriva haru ja monopoli tootmismahud.



Alustame täiuslikult konkureerivast harust. Iga firma jaoks selles harus on turuhind etteantud suurus, mida firma oma suheliselt tähtsusetu tootmismahuga muuta ei suuda. Kuna ükskõik mis mahus müües saab täiuslikult konkureeriv firma tooteühiku eest ikka ühesuguse turuhinna, on see turuhind tema jaoks võrdne piirtuluga. Vastavalt piirtingimusele suurendab iga firma tootmismahtu piirini, kus piirkulu on võrdne piirtuluga, antud juhul siis hinnaga. Kõikide firmade tootmismaht kokku stabiliseerub stiihiliselt tasemel T_k, mis vastavalt meie nõudmise kõverale tingib turuhinna H_k.

Monopolist on aga kogu haru ainuvalitseja — ta on suuteline manipuleerima kogu haru seisukohalt oluliste tootmismahtudega, järelikult allub tema kontrollile ka turuhind. See aga tähendab, et igal tootmismahu tasemel kalkuleeritav piirtulu ei võrdu enam turhinnaga, vaid on sellest väiksem (tänu k õ i k i d e tooteühikute odavnemisele). Piirtingimust rakendab ka monopolist: ta valib tootmismahu, kus t e m a piirtulu võrdub piirkuluga (meie joonisel punkt A). Seega toodab monopolist mahus T_m ja nõuab tooteühiku eest hinda H_m.

Nüüd vaatleme lähemalt nõudmise kõverat. See näitab, missugust hinda nõustub tarbija s.o. ühiskond kaubaühiku eest maksma, kui turul pakutakse erinevas mahus toodangut. Kuna tarbija ostab kaupa vabatahtlikult, peegeldab tema poolt makstav hind kaubühiku kasulikkust tema jaoks. Nagu näeme, tingib kaubaühikute lisamine turuhinna järk-järgulise langemise vastavalt sellele, missuguseks üha suureneva kauba hulga puhul kaubaühiku kasulikkus keskmiselt kujuneb. Kuna kõik kaubaühikud on ühesugused, näitab nõudmise kõvera igale punktile vastav turuhind ühtlasi seda, kuipalju kasulikkust just viimane lisanduv ühik ühiskonnale juurde annab. **Järelikult võime nõudmise kõverat vaadelda ühiskondliku piirkasulikkuse kõverana.**

Mida kujutavad endast tootmiskulud? Nagu juba varem märgitud, käsitleme me kuludena kaudseid ehk majanduslikke kulutusi, s.t. ühiskonna seisukohalt ohverdatud kasulikkust.

Vaatame uuesti joonist. Vertikaalne distants nõudmise kõvera ja piirkulu kõvera vahel näitab, lähtudes eelöeldust, kui palju ühiskonnale lisanduv kasulikkus ületab tema poolt ohverdatava kasulikkuse. **Kogukasulikkuse maksimeerimise huvides oleks mõttekas suurendada tootmismahtu seni, kuni veel iga lisanduv tooteühik kasulikkust rohkem juurde lisab, kui „ära võtab“.** Tähendab, ühiskonna seisukohalt tuleks toota mahus T_k, mida täiuslikult konkureeriv haru ka tõepoolest teeb. **Monopolist aga piirdub mahuga T_m ja seetõttu ühiskonna seisukohalt saamata jääv kasulikkus kajastub kolmnurga ABC pindalana.** See ongi monopoli SOTSIAALNE HIND. Kogu ühiskonna ulatuses väljendub see kõikide harude analoogiliste kolmnurkade summana.

On püütud ka hinnata monopoolse jõu sotsiaalse hinna kvantitatiivset suurust. Hinnangud on küllaltki erinevad (näit A. Harberger — vähem kui 1% rahvatulust, K. Cowling & D. Mueller — umbes 7%), vastavalt sellele on erinenud ka hinnangud selle kohta, kuivõrd tuleks niisuguse nähtusega üldse võidelda. Hoolimata eriarvamustest on suurem osa riikide valitsusi veendunud, et tegemist on liiga suurte kadudega selleks, et neid ignoreerida. Märkigem veel, et monopoolse jõu koorem ühiskonnale on tegelikult suurem, kui kolmnurk ABC ise: firmad teevad tihti suuri kulutusi, et oma monopoolset positsiooni kindlustada või saavutada. Lisaks sellele on ühiskonna seisukohalt olulised veel kaks aspekti: monopolide poliitiline jõud ja rikkuse õiglase jaotamise probleemid seoses monopolide poolt saadavate ülikasumitega. Viimane asjaolu aga on juba normatiivse majandusteooria valdkond.

8.5. KONKURENTSIPOLIITIKA.

See, et monopoolselt kõrge hind on röövimine või peegeldab ainult seda, kuipalju tarbijad ise maksma nõustuvad, on puhtalt kõlbelise hinnangu küsimus. Oletame, et ühiskond ei salli monopoolselt kõrgeid kasumeid võrdsuse printsiibist lähtudes, ning seoses sellega maksustab need kõrgelt. Missugust mõju omab see monopolisti poolt toodetavale toodangu mahule? Vastus võib tunduda mõneti ootamatuna — mitte mingisugust! Miks? Sest milline ka ei oleks maksumäär, maksude järgse kasumi maksimeerimise ainus tee on maksimeerida maksude eelset kasumit. Oma toodangu nõudmise kõverat arvestades on aga monopolist seda teinud juba niikuinii, järelikult nii tootmismaht kui ka toote eest nõutav hind jäävad samaks. Liigne maksukoorem võib vaid monopolisti tootmisest üldse loobuma sundida.

Kuna monopoolselt kõrgeid kasumeid on valitsusel alati võimalik „ära“ maksustada, kritiseerivad majandusteadlased monopoli just ressursside ebaefektiivse paigutamise pärast — toodetakse vähem, kui oleks kasulik ühiskonnale, kuigi vahendid tootmise laiendamiseks on olemas (ülikasumid!).

Niisiis, ühiskond võidaks, kui tal õnnestuks monopoolset jõudu rakendavate ettevõtete tootmismahtu suurendada. Erinevad valitsused püüavad seda probleemi lahendada mõneti erinevalt. Tuleb aga kohe öelda, et tegemist on nii majanduslike kui ka poliitiliste vastuolude valdkonnaga, kus paljudel juhtudel ei ole võimalik lihtsaid ja üheseid lahendusi leida. Üks võimalus on monopol natsionaliseerida — riigi omanduses ja tema juhtimise all olles võtaks ka monopol sel juhul tootmisotsuseid vastu ühiskonna huvidest lähtudes (sedavõrd, kui valitsusorganid kogu ühiskonda esindavad). Niisugune lahendus aga toob kaasa terve probleemide ringi, mis on seotud natsionaliseeritud

ettevõtete madalama majandusliku efektiivsusega. See on omaette temaatika, millel me praegu pikemalt ei peatu.

Eramonopolide tegevusse võib riik sekkuda kahel viisil:

1) Valitsus võib nõuda, **et monopoolsed firmad jaguneksid väiksemateks sõltumatuteks ettevõteteks**, lootes, et sel viisil konkurents suureneb. Seda nimetatakse vahel ka struktuurseks lähenemiseks.

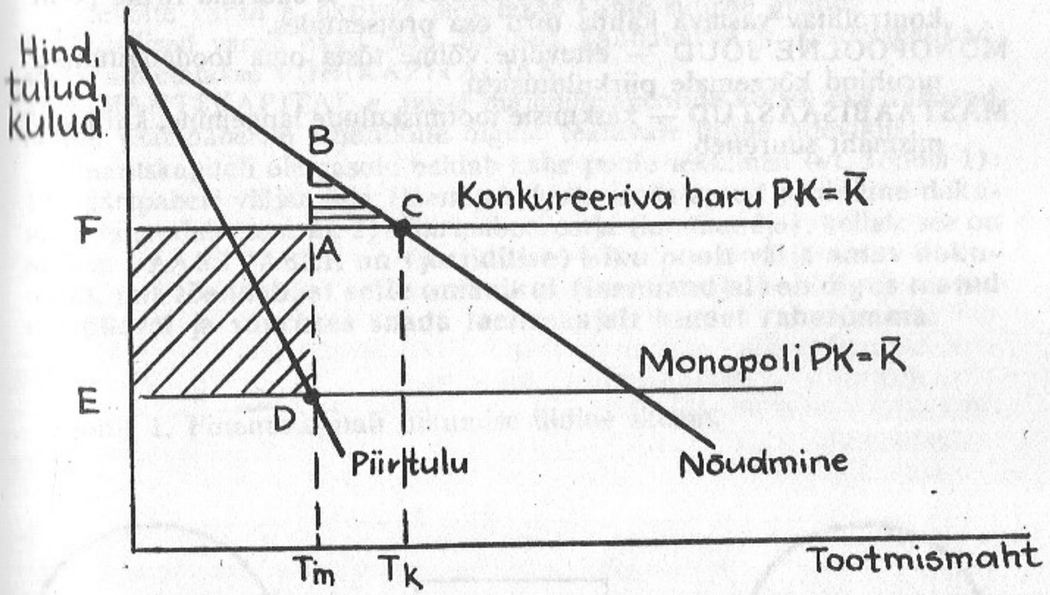
2) Monopoolsed firmad jäetakse lõhkumata, kuid **püütakse kontrollida nende käitumist** — otsene kontroll hindade ja seeläbi ka kasumite üle. USA-s on seni mindud põhiliselt esimest teed — on kasutatud nn. trustidevastaseid seadusi eramonopolide lõhkumiseks, samuti ka firmade kokkusulamise teel uute monopolide tekkimise vältimiseks. Monopolide-vastane võitlus ongi saanud alguse USA-s, kuna just see riik läbis eelmise sajandi lõpupoole ulatusliku monopolistlike koondiste (trustide) moodustumise perioodi. Suured ja väikesed ettevõtted sõlmisid massiliselt kokkuleppeid eesmärgiga piirata tootmismahtu ja tõsta hindu. Sai selgeks, et midagi on vaja niisuguse nähtusega võitlemiseks ette võtta. Esimeseks monopolide-vastaseks seaduseks sai „The Sherman Act" aastal 1890. Sellest ajast on lisandunud veel hulk seadusandlikke akte nii USA-s kui ka teistes kapitalistlikes riikides, vastavat seadusandlust täiustatakse pidevalt.

Euroopa valitsused on püüdnud pigem reguleerida ja kontrollida monopole kui neid kõrvaldada. Ka firmade kokkusulamiste suhtes ollakse sallivamad, kohati on seda isegi aktiivselt soodustatud. Põhjuseks on see, et monopolidel on nende halbu külgi kompenseerivad eelised, mis seonduvad eelkõige võimalusega **toota suuremas mastaabis väiksemate keskmiste kulutustega.** Suurte MASTAABISÄÄSTUDE tõttu tekkinud monopoli lõhkumine viiks tootmiskulude osas ühiskonna ressursside raiskamisele. Ja veel: antud juhul oleks tegemist mõnes mõttes võitlusega tuuleveskite vastu — turujõud kalduvad niikuinii uuesti monopoli taastama.

Reeglina on monopolide-vastast võitlust pidavates riikides loodud vastav ametikoht või organ, mille kompetentsi kuulub kõikvõimalike konkurentsi aspektide jälgimine ja vajaduse korral juhtumi üleandmine spetsiaalsesse komisjoni. Peab aga ütlema, et ainult vähestel juhtudel on firmasid niisuguse komisjoni uuringute alusel karistatud. Väidetavasti olevat ainult väikene liialdus öelda, et ettevõtted ei karda niivõrd vastava komisjoni uuringute alusel nende tegevuses nõudma hakatavaid muudatusi, kuivõrd seda ajakadu, mis nende tippjuhtidel dispuutide peale võib minna, kui firma tõsisemalt komisjoni huvisfääri satub. Hoolimata sellest on siiski paljusid avalikult konkurentsi piiravaid juhtumeid suudetud tõkestada. Võib muidugi küsida, kas radikaalsem monopolide-vastane poliitika ennast rohkem ei õigustaks, kuid alati ei olegi hea suurtele kasumitele takistusi teha — just loodetavad kasumid on turumajanduse tõukejõuks.

Järgmine joonis annab põhimõtte, kuidas võiks monopoli häid ja halbu külgi võrrelda.

Joonis 3. Monopoli plussid ja miinused seoses mastaabisäästudega.



Joonise lihtsuse huvides loeme piirkulutused jällegi konstantseteks — tähendab, piirkulu ja keskmiste kulude kõverad kattuvad. Oletame aga, et tänu mastaabisäästudele on monopoli tootmiskulud väiksemad kui konkureerival harul: monopolisti kulutuste kõver asub madalamal. Vastavalt piirtingimusele toodaks konkureeriv haru mahus T_k, monopol aga T_m. Ühiskonna kaotus tänu monopolile oleks mõõdetav kolmnurga ABC pindalaga, võit aga ristkülikuga ADEF. Nagu näeme, oleks monopol antud juhul ühiskonnale k a s u l i k!

MÕISTED

MINIMAALNE EFEKTIIVNE MASTAAP — tootmismaht, mille juures kasutatavast tehnoloogiast tingitud keskmised tootmiskulud saavutavad minimaalse taseme.

N FIRMA KONTSENTRATSIOONIMÄÄR — n suurima firma poolt kontrollitav vastava kauba turu osa protsentides.

MONOPOOLNE JÕUD — ettevõtte võime tõsta oma toodanguühiku turuhind kõrgemale piirkulutustest.

MASTAABISÄÄSTUD — keskmiste tootmiskulude langemine, kui tootmismaht suureneb.

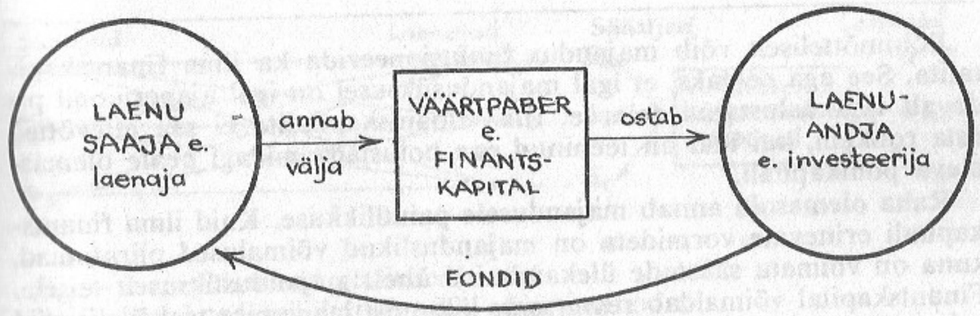
9. VÄÄRTPABERITE TURG

9.1. FINANTS- JA PÕHIKAPITAL.

Ettevõtte varad e. aktivad jaotatakse kahte suurde gruppi:
1) füüsilised varad nagu maa, hooned, kaubavarud jt. kestvuskaubad, mida nimetatakse PÕHIKAPITALIKS;
2) FINANTSKAPITAL e. teiste majandusagentide võlad, mis annavad nende väärtpaberite omanikule õiguse teatavale tulule tulevikus.

Finantskapitali olemasolu eeldab kahe poole tekkimist (vt. Joonis 1): 1) väärtpaberi väljaandja (laenaja), kelle jaoks antud juriidiline dokument tähendab passivat; 2) väärtpaberi ostja (laenuandja), kellele see on aktiva. **VÄÄRTPABER on (juriidilise) isiku poolt välja antav dokument, mis tõendab, et selle omanikul (laenuandjal) on õigus teatud tähtpäeval ja suuruses saada laenusaajalt kindel rahasumma.**

Joonis 1. Finantskapitali liikumise üldine skeem.



Finantskapitali põhilised esinemisvormid on kirjas Tabelis 1. Seejuures tuleb teha printsipiaalset vahet võlakirja e. VEKSLI ja OMANDI vahel. Veksli sisuks on laen, millega seoses veksli ostja muutub veksli väljaandja krediteerijaks e. laenuandjaks. Tulevased maksed (nii protsendid kui algsumma tagasimaksed) on veksli väljaandja lepingulisteks kohustusteks. Finantseerimine omandi (loovutamise) kaudu tähendab aga ettevõtte omanikutunnistuste e. aktsiate müüki, s.t. investeeringu jaoks vajaliku fondi saamise eest loovutatakse mingi osa omandusest.

Väärtpabereid võivad välja anda ja neid omandada:
1) kõikide tasandite valitsused, alates föderaalsest ja lõpetades kohalikega;

2) ettevõtted — nii koopereerunud (avalikud) kui koopereerumata;
3) spetsiaalsed finantsasutused;
4) indiviidid.

Tabel 1. Finantskapitali põhilised liigid.

VEKSLID:
Lühiajalised — maksetähtajaga alla 1 aasta
— riigikassa võlatähed
— ettevõtete kommertspaberid
— (erinevate finantsasutuste) deposiidid
Keskmised ja pikaajalised — maksetähtajaga üle 1 aasta
— obligatsioonid e. kindlustatud vekslid
— debentuurid e. kindlustamata vekslid
— hüpoteegid e. kinnisvaraga kindlustatud vekslid
OMAND:
Eelistusaktsiad — annab tavaliselt kindlustatud tulu
Lihtaktsiad — jääkomanduse tunnistused.
TEISED VÄÄRTPABERID:
Optsioonid
Futuurid

Põhimõtteliselt võib majandus funktsioneerida ka ilma finantskapitalita. See aga eeldaks, et igal majandusüksusel on igal ajaperioodil pidevalt tasakaalustatud eelarve. Ilma finantskapitalita ei saa ettevõtted osta rohkem, kui nad on teeninud ega hoiustada midagi peale olemasoleva põhikapitali.

Raha olemasolu annab majandusele paindlikkuse. Kuid ilma finantskapitali erinevate vormideta on majanduslikud võimalused piiratumad, kuna on võimatu säästude ülekandmine ühelt majandusüksuselt teisele. Finantskapital võimaldab ressursside liikumist laenamise teel üleliigseid vahendeid omavatelt ettevõtetelt raha puudujäägiga ettevõtetele. Defitsiitne finantseerimine tähendab seda, et ettevõtte vajadus kaupade ja teenuste järele on suurem kui tema jooksev tulu.

Vabade ressursside üleandmisest on huvitatud mõlemad pooled. Finantsraskustes vaevlev ettevõte saab võimaluse omandada vajalikke tootmistegureid, säästja aga võimaluse oma ajutiselt vabu vahendeid efektiivselt tulutoovatesse väärtpaberitesse paigutada.

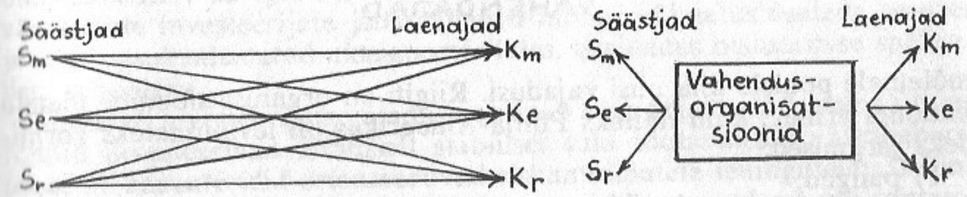
Mõlemate suurimaks probleemiks on teineteise leidmine. Küllalt lihtne on leida laenuandjat kui soovitav summa on piisavalt väike — $ 10 võib ülehomseni paluda esimeselt sõbralt. Aga kui soovitakse laenata $ 10 000 või $ 1 milj.? Lisaressursse vajav ettevõte võib kulutada hulga aega ja energiat suurte projektide finantseerimiseks vajalike krediteerijate leidmisel. Säästjad on omakorda huvitatud võimalikult tulusast

laenamisest. Et hõlbustada kahe poole kokkusaamist ja võimaldada majanduslike ressursside optimaalseimat paigutamist, on tekkinud laiaulatuslik sidesüsteem. Suur hulk finantskapitali vahendusorganisatsioone ja finantsiste on võtnud enda peale kohustuse lihtsustada ja muuta odavamaks laenajate ja võlausaldajate vaheliste kontaktide loomine.

9.2. KAUDNE FINANTSEERIMINE.

Kõikvõimalikud vahendusorganisatsioonid moodustavad KAUDSE FINANTSEERIMISE süsteemi. Kaudse finantseerimise puhul ei liigu ressursid ühelt ettevõttelt teisele mitte otse, vaid nad koondatakse säästjatelt vahendusorganisatsioonide kätte, kes siis pakub neid teistele ettevõtetele. Joonised 2 ja 3 kujutavad otsest ja kaudset finantseerimist. Vahendajad loovad uue finantssüsteemi elemendi — KAUDSE NÕUDE. Need vahendajate poolt välja antud nõuded asuvad säästjate valduses. Laenajad annavad omakorda välja väärtpabereid, mida ostavad kokku needsamad säästjate ressursse haldavad vahendajad. Kirjeldatud protsessi iseloomustab Joonis 4.

Joonis 2. Otsene finantseerimine. Joonis 3. Kaudne finantseerimine.

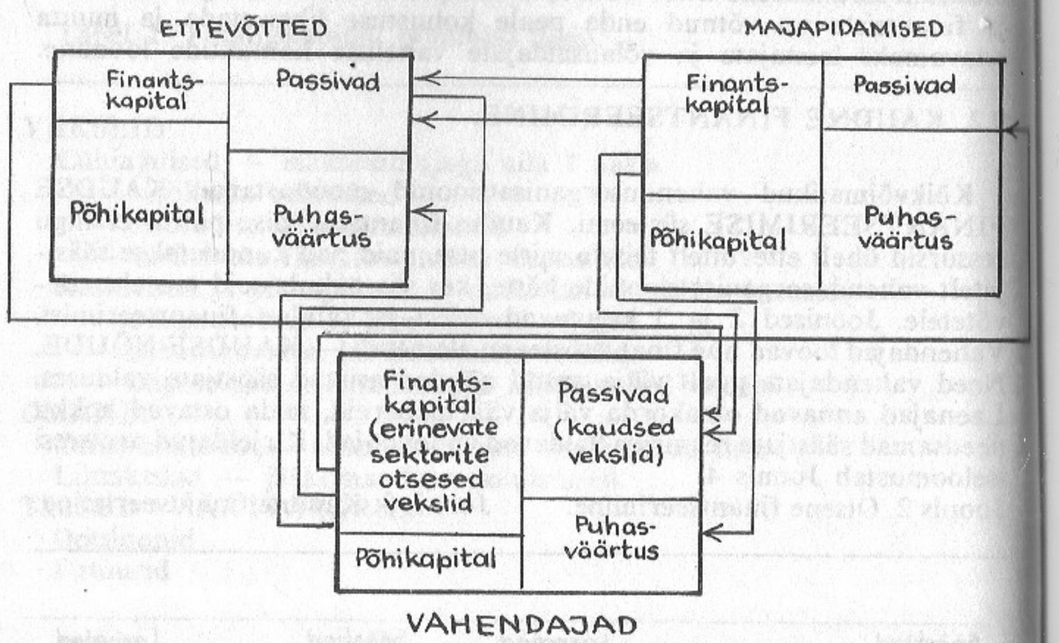


S_m — majapidamised (hoiused)
S_e — ettevõtted (säilitatud tulu, amortisatsioon)
S_r — riik (eelarve ülejääk)
K_m — majapidamised (maja ehitamine, kestvuskaubad)
K_e — ettevõtted (ettevõtte laiendamine, uus sisseseade)
K_r — riik (sotsiaalvajadused, teed, koolid).

Kuigi finantskapitali vahendajad loovad uusi finantsaktivaid, jääb majanduses saadaolevate ressursside hulk samaks. Igal ajahetkel võrdub ülekulutamine säästmisega. Vahendajad annavad küll välja uusi kaudseid nõudeid, kuid ainult laenajate vekslite ulatuses. Ehk teisiti öeldes: teatud ajaperioodi jooksul säästjate poolt ostetud otseste ja kaudsete aktivate kogusumma peab olema võrdne laenaja poolt välja antud vekslite kogusummaga.

Finantskapitali vahendusorganisatsioonide mitmekesisus süveneb finantsturu täiustudes pidevalt, kuna majandussüsteemi arenedes tekib

Joonis 4. Finantskapitali liikumise kujutamine osapoolte bilanssides.



mõlemale poolele üha uusi vajadusi. Riigiti on organisatsioonide loetelu muidugi erinev, kuid näiteks Põhja-Ameerikas on levinumateks vormideks järgmised:

1) pangad;
2) usaldusühingud;
3) kindlustusühingud;
4) investitsioonifirmad.

Viimased neist erinevad kolmest esimesest oma eriliste vahendusteenuste poolest. Järgnevalt vaatleme igaüht neist lähemalt.

Pangad. Pank võtab erinevatel tingimustel vastu säästjate vabu vahendeid, kogub need kokku ja laenab välja teistele organisatsioonidele, kes võivad neid kasutada väga erinevatel eesmärkidel. Selliste organisatsioonide aktivad võivad varieeruda suhteliselt väikestest isikulaenudest kuni suurettevõtete veksliteni.

Usaldusühingud. Algselt loodi usaldusühingud (tuleneb inglisekeelsest sõnast „trust" — usaldus) selleks, et nn. usalduslepete alusel hallata pensionifondide jt. usaldusühingute varasid. Aja jooksul on nad muutunud samuti hoiuseid säilitavateks asutusteks, teostades paljusid pankade funktsioone. Sel moel ühendavad usaldusühingud kaks erinevat teenuste kategooriat — võtavad hoiule raha ja annavad laenu.

Erijooneks on veidi pikem laenutähtaeg võrreldes pankadega ning see, et põhiline osa laenudest esineb hüpoteegi näol (kinnisvara pantimine). Kui pangad üldiselt alluvad üldriiklikule seadusandlusele, siis usaldusühingute tegevust reguleerib põhiliselt kohalik omavalitsus.

Kindlustusühingud. Kindlustusühingud akumuleerivad suuri rahasummasid kindlustuspoliisi omanike regulaarsete maksete näol, luues reservi võimalike nõudmiste rahuldamiseks. Samal ajal paljud kindlustuslepingud sisaldavad mitmeid hoiustamise elemente.

Finantsteenuste arenedes on erinevus nimetatud kolme ja ka teiste finantsorganisatsioonide vahel hakanud kaduma ning nende funktsioonid suures osas kattuma. Üldine arengusuund on vastastikku seotud ja integreerunud finantsasutuste gruppide, sündikaatide teke, mis pakuvad kõikvõimalikke finantsteenuseid.

Pensionifondid. Pensionifondid on viimasel ajal muutunud suurte rahaliste vahendite valdajateks. Neid juhivad sageli usaldusühingud. Ja kuigi pensionifondide aktivad on põhiliselt koondunud n.ö. „kindlate, ohutute" vekslite väljaandmisele, on nende tegevusvaldkond viimasel ajal laienenud ka kinnisvaratehingutele ning väga kõrge riskiastmega väärtpaberitele.

Investitsioonifondid. Investeerijad võivad otsese väärtpaberite ostmise asemel koguda oma fondid kokku ja palgata professionaalsed finantsistid neid käsutama. Sellise fondi kaudu on investeerijal lihtsam oma aktsiatest ka igal ajal vabaneda — fond ostab need tagasi. Eriti väiksemate investeerijate jaoks avaneb niiviisi võimalus osaleda suurtes ja hästi tasakaalustatud aktsiaportfellides, usaldades otsustamise spetsialistide hooleks.

Sõltuvalt investeerijate vajadusest esineb väga erinevaid fonde: 1) tulufondid investeerivad põhiliselt stabiilset tulu tõotavatesse väärtpaberitesse; 2) kasvufondid orienteeruvad riskantsematele tehingutele; 3) kinnisvara investeerimise ühistud investeerivad hüpoteekidesse või teistesse kinnisvara väärtpaberitesse. Nii nagu pensionifondide puhul on ka investitsioonifondide loojateks ja juhtijateks teised finantskapitali vahendusorganisatsioonid.

Finantskompaniid. Viimased teenivad tulu ja suurendavad fonde, lastes välja oma väärtpabereid aga ka laenates teistelt finantsasutustelt. Nad annavad lühiajalist ja keskmist laenu nii indiviididele kui ettevõtetele väga mitmesugusteks vajadusteks. Mõned finantskompaniid täidavad spetsiaalseid ülesandeid: näiteks võivad kestvuskaupade tootjad luua eraldi finantsasutuse müükide finantseerimiseks, et aidata tarbijal osta.

Erinevate finantsasutuste suhtelist osatähtsust väärtpaberite turul iseloomustab Tabel 2, kus neid on võrreldud aktivate suuruse järgi. Nagu näeme, täidavad pangad endiselt juhtivat rolli teiste finantskapitali vahendajate seas. Nende aktivad e. varad on paigutatud põhiliselt lühiajalistesse ja keskmise tähtajaga laenudesse, kuna näiteks kindlus-

tusühingud ja pensionifondid on spetsialiseerunud rohkem pikaajalistele laenudele (obligatsioonid, hüpoteegid, aktsiad). Kõikvõimalike vahendusorganisatsioonide tähtsusest annab tunnistust ka fakt, et suurematel börsidel toimub ligi 60% aktsiate müügist just nende kaudu.

Tabel 2. Kanada põhiliste finantsasutuste aktivaportfellid seisuga 30. juuni, 1986.*

AKTIVAD	Pangad	Usaldusühingud	Krediidiühistud	Investitsioonifirmad	Elukindlustusühingud	Varakindlustajad	Pensionifondid
1) Sularaha ja müügikõlblikud väärtpaberid	27,2%	29,5%	21,9%	63,6%	36,8%	72,6%	88,9%
2) Lühiajalised laenud	47,3	5,8	27,6	—	—	—	—
3) Hüpoteegid	15,3	57,6	47,1	—	22,9	2,1	5,9
4) Pikaajalised laenud	0,6	3,7	—	—	2,8	—	—
5) Muud aktivad	9,4	3,4	3,4	36,4	37,5	21,7	5,2
KOKKU	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Kõik aktivad 100 tuh. $	302133	73018	46926	14962	101379	19735	108466

Kokkuvõtteks võib öelda, et vahendusorganisatsioonide poolt pakutavad teenused ja nende poolt väljalastavad kaudsed väärtpaberid laiendavad nii investeerijate kui ettevõtete võimalusi ning aitavad oluliselt kaasa majanduse efektiivsuse tõusule.

Vahemärkus. Vaatamata oma progressiivsusele, pole finantskapitali vahendusorganisatsioonide tegevus möödunud probleeme tõstatamata — nad on löönud kiilu vahetute säästjate ja neid fonde kasutavate ettevõtete vahele.

*Kõik arvandmeid sisaldavad tabelid on võetud raamatust: Peter Lusztig, Bernhard Schwab. Managerial Finance in Canadian Setting. — Butterworths: A Division of Reed Inc. — 1988.

1. Üks põhjusi on selles, et vahendajad on liiga passiivsed oma hääleõiguse kasutamisel. Jõusse astub nn. anonüümsuse efekt. Puudub otsene side ja kontroll laenuandja ja laenaja vahel. Vahendajate jaoks on lihtsam aktsiad ära müüa, kui et hakata survet avaldama edutu ettevõtte mänedžeridele. See on omakorda võimaldanud mänedžeridel teataval määral isoleeruda tegelikust turust.

2. Teisest küljest, kui vahendajad sekkuvadki ettevõtte tegevusse, on see sekkumine kantud pigem lühiajalistest huvidest. See omakorda sunnib mänedžere otsima lühiajalist kasu pikaajalise majandusliku tulu arvel.

3. Professionaalsed finantsistid (vahendusorganisatsioonide juhid) moodustavad ühiskonnas suhteliselt kitsa ja omavahel tihedalt seotud seltskonna, kelle kooskõlastatud tegevus võib avaldada mõju kogu majandussüsteemile. Neil on kalduvus koondada hoiuseid ühte väärtpaberite tüüpi, vähendades sellega teiste osatähtsust ja raskendades väiksematel ettevõtetel laenu saamist. Finantsistide kätte koondub oluline võim turu mõjutamiseks, kuid samal ajal puudub vastav omanikuvastutus.

9. 3. FINANTSKAPITALI e. VÄÄRTPABERITE TURGUDE LIIGID.

Finantskapitali turu (e. lihtsalt finantsturu) agentideks on väärtpaberite ostmise ja müügiga seotud majandusagendid. Finantsturu eesmärk on olemasolevate säästude võimalikult efektiivne ja täielik ärakasutamine e. investeerimine, tootliku kapitali kujunemisele ja majanduslikule kasvule kaasaaitamine. Selle eesmärgi saavutamise põhiliseks teeks on ostjate ja müüjate kokkuviimine.

Nagu kõigi teistegi kaupade ja teenuste turul, nii ka siin määrab finantskapitali hinna nõudmise ja pakkumise tasakaal, kus kõigi müüjate pakkumine võrdub ostjate valmisolekuga osta. Tasakaalu tähtsaimaks teguriks osutub piirinvesteerija e. see investeerija, kes viimasena soovib osta antud hinnaga väärtpabereid.

Väärtpaberitega kauplemisel eristatakse:
1) ESMANE TURG — uute emiteeritud väärtpaberite müük investeerijatele;
2) varem välja lastud väärtpaberite müük toimub TEISESEL TURUL, kus nad lihtsalt vahetavad omanikke. Efektiivse teisese turu olemasolu on pikaajalise maksetähtajaga väärtpaberite olemasolu eelduseks.

Näide: oletame, et keegi on ostnud ettevõtte võlatähti tähtajaga 20 a. Ilma arenenud teisese turuta peaks ta neid hoidma kuni tähtaja saabumiseni. Ilmselt leiduks vähe investeerijaid, kes oleksid nõus ostma väärtpabereid sellistel tingimustel. Nüüd aga võib omanik antud väärtpaberi igal ajal sularahaks muuta, müües võlatähe teisele investeerijale.

Eriti suurte projektide finantseerimisel võidakse vajada ka teiste riikide ressursse. Selliseid tehinguid võimaldab rahvusvahelise finantsturu olemasolu.

Tavaliselt jaotatakse finantskapitali turud lähtudes väärtpaberite liikidest. Viimaseid liigitatakse omakorda maksetähtaegade järgi. RAHATURUL **kaubeldakse lühiajaliste vekslitega, mille maksetähtaeg on alla 1 a.** KAPITALITURG **on pikemaajaliste fondidega kauplemise sfäär ning jaguneb omakorda pikaajaliste vekslite turuks ning omandituruks.**

9.3.1. Rahaturg.

Piltlikult öeldes koosneb rahaturg teatavast hulgast ametlikest rahakauplejatest, kes omavahel pidevas telefonikontaktis olles, püüavad nõudmist ja pakkumist omavahel kokku viia. Need kaupmehed võivad tegutseda kas väärtpaberite ostjate ja müüjate agentidena või iseenda nimel omades isiklikku arvet. Olles pidevas kontaktis riigi keskpangaga, etendavad nad olulist rolli rahaturu stabiliseerimisel.

Rahaturul kaubeldakse põhiliselt „kõrgekvaliteediliste", väikese riski ja tähtajaga väärtpaberitega, millest populaarseimad on RIIGIKASSA VÕLATÄHED. Neid annab välja valitsus lühiajaliste väljaminekute finantseerimiseks. Riigi garantii tõttu on risk väike. Laialdane levik tagab ka kõrge likviidsuse, muutes nende ostmise ja müümise suhteliselt kergeks. Kõigi nende omaduste tõttu on riigikassa võlatähed muutunud lühiajaliste rahaülejääkide paigutamise levinumaks vormiks.

Riigi kõrval võivad lühiajalisi võlatähti välja anda ka kohalikud omavalitsused, ettevõtted ja finantskompaniid. Viimaseid nimetatakse KOMMERTSPABERITEKS.

Rahaturule on iseloomulik perioodiliste protsendimaksete puudumine. Selle asemel müüakse rahaturu väärtpabereid nominaalväärtusest mahaarvamise kaudu. Tähtaja saabumisel lunastab võlgnik dokumendi nominaal- e. algväärtuse. Laenaja tulu (ingl. — „yield") moodustabki see veksli algväärtusest mahaarvatud summa.

Näide: $ 100-lise nominaalväärtusega väärtpaber maksetähtajaga 91 päeva müüakse $ 98 eest. Sellise väärtpaberi ostmisel ja hoidmisel tähtaja saabumiseni saab investeerija oma $ 98-lise investeeringu pealt kolme kuu jooksul $ 2 tulu. Ligikaudse aastatulu arvestamisel kasutatakse järgmist valemit:

$$\text{AASTATULU} = \frac{\text{mahaarvestus}}{\text{turuhind}} \cdot \frac{365}{\text{maksetähtaeg}} = \frac{2}{98} \cdot \frac{365}{91} = 0{,}0819 \text{ e. } 8.19\%$$

Nagu juba öeldud on rahaturul täita oluline roll likviidsuse tagamisel ja seda mitte ainult ettevõtete vaid ka pankade jaoks. Võimalus laenata päevalise tähtajaga lubab vähendada tegevusetult e. reservis olevaid summasid.

9.3.2. Pikaajaliste vekslite turg.

Pikaajalisi veksleid lasevad välja eri tasandite valitsusasutused, valitsusagendid (nagu riigiettevõtted), aga ka ettevõtted selleks, et rahuldada pikaajaliste projektide finantseerimisvajadusi. Erinevalt lühiajalistest laenudest, toovad pikaajalised võlakohustused peale perioodiliste tagasimaksete endaga kaasa ka teatud protsendimäära.

Pikaajaliste vekslite maksetähtaeg on üle 10 a. Veksli valdaja esineb veksli välja lasknud ettevõtte krediteerijana e. võlausaldajana. Pankroti puhul rahuldatakse vekslivaldajate nõuded enne aktsionäride omi. VEKSLILEPING (võidakse nimetada ka **usaldusaktiks** või **teisikdokumendiks** — ingl. „identure") sõlmitakse tavaliselt laenu andja ja usaldusühingu vahel, milline esineb edaspidi vekslivaldaja nimel.

Enamus pikaajalisi veksleid näeb ette kindlaid protsendimakseid. Kuna veksli turuhind võib erineda tema algväärtusest, ei pea tegelik laenaja tulu langema kokku laenulepingus ette nähtud protsendiga. Muutused üldistes turu protsendimäärades mõjutavad nii vekslite turuhinda kui ka laenajatulu.

Näide: 1982. aasta juunis müüdi $ 1000-lisi obligatsioone hinnaga $ 624, mille maksmistähtaeg saabub 2002 aastal. Nende lepinguline protsendimäär oli 9,4%, kusjuures tegelik laenajatulu oli 15,6%. Tegelik laenajatulu on mahaarvamise määr, mis võrdsustab tulevase hinna veksli hetkeväärtusega.

$$624 = \sum_{t=1}^{20} \frac{94}{(1+0{,}156)^t} + \frac{1000}{(1+0{,}156)^{20}}$$

Niipea, kui turu protsendimäär tõuseb, peab varem väljalastud obligatsioonide hind alanema, et anda võistlusvõimelist laenajatulu ja vastupidi.

Veksleid liigitatakse nende kindlustatuse järgi. Kuigi parimaks tagatiseks on veksli välja lasknud ettevõtte tulupotentsiaal, omab pakutav laenukidlustus olulist tähtsust.

1. **Ettevõtte veksli tagatiseks võib olla mingi kindel vara.**
2. Veksel võib olla hoopis kindlustamata, sel juhul **on tagatiseks ettevõtte tulupotentsiaal ja õigus sissenõudele pankroti puhul.**
3. Kolmandaks võimaluseks on nn. „ujuva" sissenõude omamine ettevõtte varale, s.t. **õigus sisse nõuda ükskõik millist ettevõtte vara, mis pole juba varem panditud.**

Ettevõtte varaga tagatud pikaajalist vekslit nimetatakse OBLIGATSIOONIKS, teisel ja kolmandal juhul kasutatakse terminit DEBENTUUR. Kindlustamatus tingib debentuuride kõrgema laenajatulu ja lisaks terve rea võlausaldajat kaitsvaid klausleid.

Suhteliselt madalakvaliteediliste ja kõrge riskiastmega debentuuride müük on eriti laienenud viimastel aastatel. Nn. RÄMPSVEKSLITE

protsendimäär on märksa kõrgem tavalisest. Neid lastakse tavaliselt välja eesmärgiga finantseerida ettevõtte ülevõtmist. Valitsused on asunud taoliste vekslite väljalaset piirama.

9.3.3. Keskmise tähtajaga laenud.

Eelnevalt nägime, et lühiajaliste võlatähtede üldtunnustatud maksetähtaeg on alla 1 a. ja pikaajaliste vekslite oma algas 10 aastast. Vahepealsesse perioodi mahuvad keskmise tähtajaga laenud ühest kuni kümne aastani. Keskmised laenud omavad erilist tähtsust väiksemate ettevõtete jaoks, kes pole võimelised tagama pikaajalist laenu.

Keskmiste vekslite väljaandjad võib jagada kahte suurde gruppi:

1) erafinantsasutused,

2) valitsuse poolt toetatavad asutused ja arenguprogrammid.

Tähtsaimaks keskmise tähtajaga krediidi andjaks on tšarterpangad, kes annavad laenu kas enda poolt välja töötatud programmide või siis valitsuse poolt tagatud laenuplaanide alusel. Peale pankade tegutsevad siin aktiivselt kõikvõimalikud eelpool nimetatud investitsioonifirmad (krediidiühistud jne.). Kuigi laenu tingimused on alati läbirääkimiste objektiks, võib esile tuua mõned keskmise maksetähtajaga vekslite ühised jooned:

1) enamus neist on kindlustatud,

2) laenuandja nõuab sageli spetsiaalseid garantiisid,

3) võlgnik peab andma võlausaldajale perioodilist informatsiooni ettevõtte operatsioonidest,

4) laenu võtnud ettevõttele võib esitada mitmesuguseid tegevuspiiranguid,

5) protsendimäär on varieeruv ja sõltub pankade üldisest protsendimäärast.

Alustavate ettevõtete üheks võimaluseks on RISKIKAPITALI poole pöördumine. Riskikapitali firmad on spetsiaalselt loodud selleks, et otsida, omandada, juhtida ja paljaks riisuda potentsiaalselt edukaid äriettevõtteid. Tavaliselt nõuab riskikapitalist krediteeritavas ettevõttes endale ka omaniku positsiooni arvestusega, et hiljem, kui ettevõte on juba jalul, õnnestub tal need aktsiad suure kasuga maha müüa.

9.3.4. Omanditurg.

Omanditunnistuste e. AKTSIATE organiseeritud ost-müük toimub põhiliselt BÖRSIL e. organiseeritud turul. Aktsiate müük on laenamise kõrval teiseks traditsiooniliseks võimaluseks ettevõtte kapitali suurendamisel. Aktsia esindab ettevõtte omandit ning tema väärtus kõigub sõltuvalt majandusliku tegevuse edukusest ja majanduse üldisest seisundist.

Oletame näiteks, et neli inimest otsustasid asutada aktsiaühingu ning igaüks paigutas ettevõttesse $ 250. Seega on kogukapitali suurus $ 1000. Kui nüüd mingil põhjusel peaks üks osanikest tahtma ärist lahkuda, võib ta oma osa (1/4) ära müüa. Sõltuvalt ettevõtte tegutsemise efektiivsusest, võib aga selle aktsia hind olla kõrgem või madalam kui $ 250. Aktsia ostja maksab nii ettevõtte varast omandatava osa eest, kui ka (ja eelkõige) võimaluse eest saada tulevikus tulu. Ühiskondlik hinnang konkreetse ettevõtte tulupotentsiaalile ongi aluseks aktsia turuhinna kujunemisel.

BÖRS on koht, kus ettevõtted võivad müüa oma aktsiaid ja teisi väärtpabereid. Investeerijad aga ei osta aktsiaid ise — nende nimel teevad seda maaklerifirmade teenistuses olevad börsimaaklerid. Kuid enne, kui asume lähemalt vaatlema börsimehhanismi, paar olulist märkust aktsiate kohta. Aktsiad võib liigitada kaheks:

1. EELISTUSAKTSIAD. Oma olemuselt asub eelistusaktsia veksli ja lihtomanduse vahel. Sellise väärtpaberi omanik võib esitada sissenõude ettevõtte varale võlausaldajate järel, kuid lihtaktsiate omanike ees. Selle omanikul ei ole tavaliselt sõnaõigust ettevõtte juhtimisel, kuid tal on õigus kindlale tulule dividendide näol. Eelistusaktsiate dividendid on tavaliselt kumulatiivsed. S.t., et eelnevalt väljamaksmata dividendid (võlg) kuuluvad tagantjärele jaotamisele.

Tavaliselt on eelistusaktsiad tähtajalised, kuid suurenenud riskiaste on sundinud ettevõtteid pakkuma investeerijatele teatud varasema väljaostu võimalust. Kui mingi osa ettevõtte tuludest tuleb üldse jaotamisele, on eelistusaktsionäridel eesõigus („eelis") lihtaktsionäride ees — siit ka aktsia nimi.

2. LIHTAKTSIAD on tähtajatud omanikutunnistused, mis võivad kergesti omanikku vahetada. Lihtaktsionärid pretendeerivad osale ettevõtte deklareeritud tuludest vaid peale kõigi võlausaldajate ja eelistusaktsiate omanike nõuete rahuldamist. Kui viimased saavad dividende tavaliselt fikseeritud ja garanteeritud summadena, siis lihtaktsionäride dividendid sõltuvad otseselt ettevõtte majandusliku tegevuse efektiivsusest.

Kuigi lihtaktsionäri tulu on vähem garanteeritud, on neil sõnaõigus ettevõtte asjades kaasarääkimisel ja ka lootus suuremale tulule ettevõtte edukuse korral (s.t. suurem riskiaste). Lihtaktsionäride põhilisteks õigusteks on: 1) õigus käsutada oma äranägemisel enda osa aktsiaühingus, 2) õigus osale deklareeritud tulust, 3) õigus valida direktoreid, 4) õigus otsustada ettevõtte juhtimisküsimusi aktsionäride üldkoosolekul, 5) õigus kontrollida ettevõtte arvepidamist.

Ülevaatlikuma pildi aktsiate kahe põhitüübi erinevustest annab Tabel 3.

Ettevõtte majandustegevusest saadav puhastulu on aluseks AKTSIATULULE e. ühe aktsia poolt „teenitud" tulule. Aktsionär arvestab aga tulu kogu investeeritud kapitalilt kasutades selle arvestamisel aktsiatulu:

$$\text{AKTSIATE KOGUTULU} = \frac{\text{aktsia aastadividend}}{\text{aktsia turuhind}} \cdot 100\%$$

Tabel 3. Aktsiate põhitüüpide olulisimad erinevused.

	EELISTUSAKTSIAD	LIHTAKTSIAD
1. Tähtajalisus	tähtajaline	tähtajatu
2. Aktsiatulu garanteeritus	garanteeritud kumulatiivsed dividendid	tulu pole garanteeritud
3. Hääleõigus	ei oma hääleõigust	hääle- ja kontrolliõigus
4. Õigus sissenõudele ettevõtte varale	eelisjärjekorras võlausaldajate järel	viimases järjekorras

Vaatleme järgneva näite varal (Tabel 4.) erinevaid võimalusi ettevõtte finantseerimiseks nende tulukuse seisukohalt. Oletame, et aktsiaühingut finantseeritakse nii laenu kui eelistus- ja lihtaktsiate kaudu järgnevalt:
1) pikaajaline laen $ 10 000 000, 8%-ga,
2) eelistusaktsiad $ 5 000 000, 7%-ga,
3) lihtaktsiad 1 000 000 realiseeritud aktsiat.

Aktsiaühingu tulumaksu määr on 50% ja iga-aastane puhastulu e. „tulu enne protsendi ja maksude tasumist" (TEP&M) on normaalsetes tingimustes $ 2 600 000. Situatsioon A puhul võtame aluseks normaalsed tingimused. Situatsiooni B ja C puhul aga kirjeldame TEP&M 50%-list muutumist mõlemas suunas.

Nagu näeme, mõjutab TEP&M muutumine vaid lihtaktsionäre, kuna protsent ja eelistusaktsiate dividendid jäävad muutumatuks, s.t. kuuluvad igal juhul väljamaksmisele. Seetõttu nimetatakse veksleid ja eelistusaktsiaid ka SEENIOR-VÄÄRTPABERITEKS. Teisest küljest toob 50%-line muutus TEP&M-s endaga kaasa veelgi suurema muutuse aktsiatulus (±180%).

Lisaks eelnevale liigitusele tuleb teha vahet väljalastud, sanktsioneeritud ja maksmata e. tagasiostmata aktsiate vahel.

1. SANKTSIONEERITUD AKTSIAD. Aktsiaühingu aktsiate maksimaalne arv on ette nähtud tema põhikirjas. Selle muutmiseks on vaja aktsionäride nõusolekut. Kuid, kuna koosoleku kokkukutsumine võtab palju aega, eelistavad ettevõtete mänedžerid omada teatavat hulka heakskiidetud, aga veel välja laskmata aktsiaid.

2. VÄLJALASTUD AKTSIAD on need, mis on tegelikult juba müüdud.

3. MAKSMATA AKTSIAD. Ettevõttel on õigus enda poolt väljalastud aktsiaid tagasi osta. Kui ta pole seda teinud, võrdub maksmata aktsiate arv väljalastud aktsiate arvuga.

Tabel 4. Ettevõtte erinevate finantseerimisviiside iseloomustus tulukuse seisukohast.

	Situatsioon „A" normaalne TEP&M	Situatsioon „B" TEP&M 50% line vähenemine	Situatsioon „C" TEP&M 50% line suurenemine
TEP&M	2 600 000 $	1 300 000 $	3 900 000 $
(miinus) protsent	800 000	800 000	800 000
Maksustatav tulu	1 800 000 $	500 000 $	3 100 000 $
Tulu peale makse	900 000 $	250 000 $	1 550 000 $
(miinus) eelistusaktsiate dividendid	350 000	350 000	350 000
Lihtaktsionäride tulu	550 000 $	-100 000 $	1 200 000 $
AKTSIATULU	0,55 $	-0,10 $	1,20 $

Aktsiaid võidakse välja lasta kas fikseeritud väärtusega („par value") või ilma selleta. Aktsia FIKSEERITUD VÄÄRTUS tähendab seda, et **ta omab nominaal- e. algväärtust, mis on kirjalikult fikseeritud väljalaskmise kuupäevaga.** Tänapäeval domineerivad aga fikseerimata väärtusega aktsiad. Isegi kui aktsia väärtus on fikseeritud, on see kaotanud oma tähtsuse. Fikseerimata väärtusega aktsiate positiivseks jooneks on see, et nende ostja maksab kohe kinni kogu aktsia väärtuse ja hiljem, kui aktsia turuväärtus tõuseb, ei saa keegi sundida teda juurde maksma. Kui aga fikseeritud väärtusega aktsia on osaliselt maksmata ja vahepeal tema väärtus suureneb, saab aktsionärilt nõuda lisa.

Lihtaktsia ARVESTUSLIKU e. RAAMATUPIDAMISVÄÄRTUSE saame, kui **ettevõtte bilansis näidatud puhasväärtusest lahutame maksmata aktsiate fikseeritud väärtuse ja jagame selle maksmata aktsiate arvuga.** Arvestusliku väärtuse aluseks on aktsia väljalaskmisel fikseeritud väärtus, seega ei saa ta olla eriti tihedas seoses aktsia turuhinnaga.

Aktsiate turuväärtuse käsitlemisel peab tegema vahet jooksva ja likvideerimisväärtuse vahel. Aktsia JOOKSEV VÄÄRTUS **väljendub tema turuhinnas** normaalse ostu-müügi puhul ning näitab huvi suurust tegutseva ettevõtte vastu. LIKVIDEERIMISVÄÄRTUS aga **väljendab hinnangut tegevuse lõpetanud ettevõtte järelejäänud varale.** Põhimõtteliselt võib likvideerimisväärtus vastata lihtaktsiate arvestuslikule

väärtusele. Kuid arusaadavatel põhjustel esineb sellist kokkulangemist praktikas haruharva — likvideerimisväärtus on tavaliselt madalam.

Mis siis mõjutab aktsia turuhinna kõikumist? Hind kujuneb nõudmise ja pakkumise tasakaalus. Kui väljalastud aktsiaid soovitakse rohkem osta kui müüa, siis hind tõuseb ja vastupidi. Seega võib öelda, et aktsiate hind väljendab investeerijate suhtumist ettevõtte tulevikuvõimalustesse. Seda arvamust mõjutavad omakorda mitmed tegurid: 1) ettevõtte tulu ja makstav dividend, 2) ettevõtte kasvuperspektiiv, 3) majandusharu iseloom, 4) individuaalsed ja korporatsiooni maksud, 5) kapitalituru üldised tingimused — s.o. inflatsioon, protsendimäärad jne.

9.3.5. Omandituru mehhanism.

Aktsiate müük võib toimuda kas organiseeritud turul e. börsil või siis vähemorganiseeritud vabaturul. Börsil on tegelikeks müüjateks-ostjateks maaklerifirmade teenistuses olevad börsimaaklerid. Kogu kauplemine toimub „põrandal" (ingl. — „floor"). Börsipõrandat võib piltlikult nimetada ideaalturu etaloniks.

Iga börsi juures tegutseb teatud arv MAAKLERIFIRMASID, kes on börsi liikmed. Näiteks maailma suuruselt neljandal, Toronto börsil on registreeritud ligi 70 maaklerifirmat. Iga liige omab „põrandal" ühte või kahte „kohta" (ingl. — „seat"), mille eest tal tuleb maksta. Toronto börsil maksab üks koht kuni paarsada tuhat dollarit.

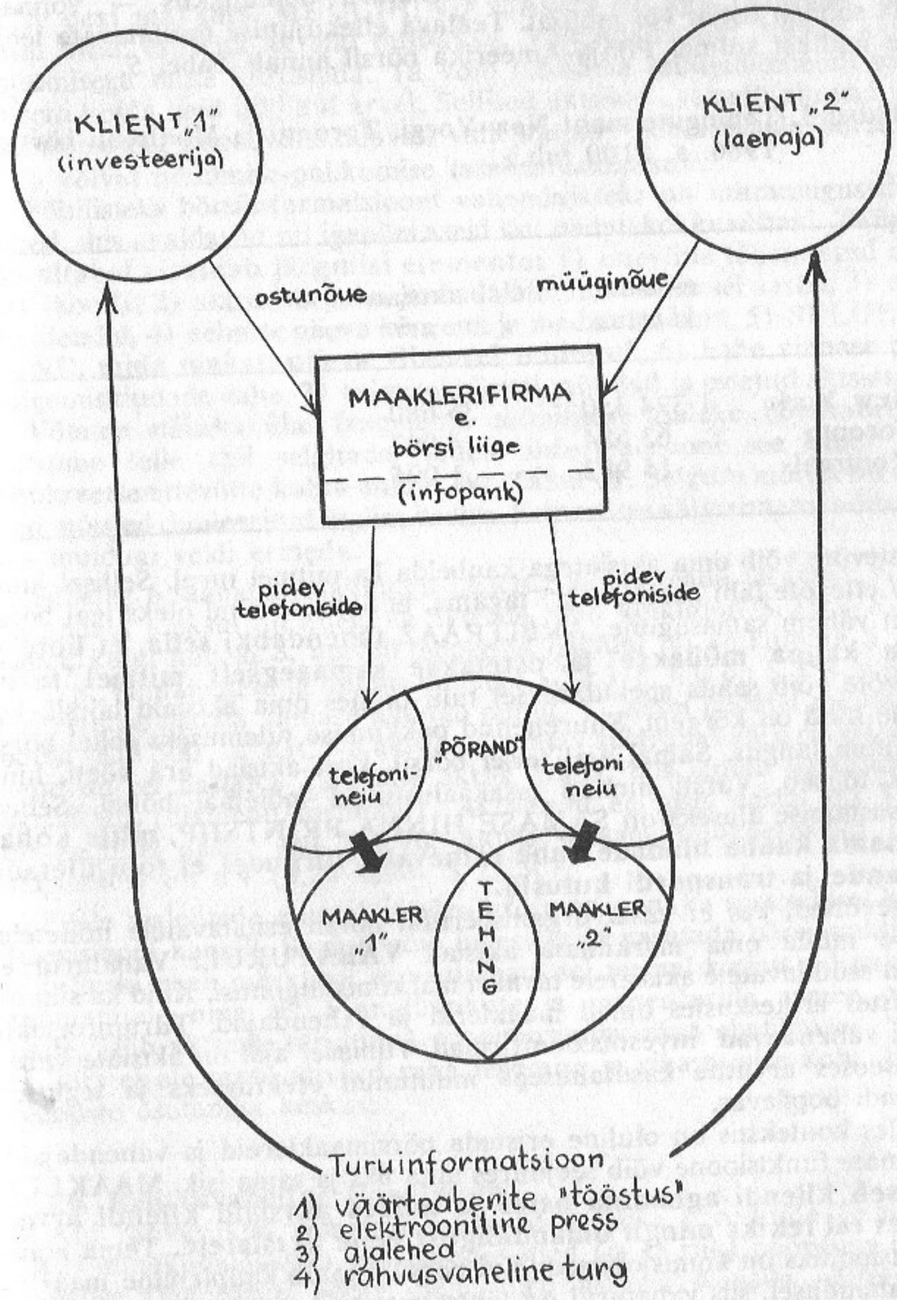
Igas maaklerifirmas töötab kuni paarkümmend BÖRSIMAAKLERIT, kes ongi kliendi esindajateks aktsiaturul. Klient ise börsile ei pääse. Ühte maaklerifirmat võib põrandal esindada ka mitu maaklerit. Maakler täidab kliendi korraldusi ning hoiab teda kursis turul toimuvaga. Ta võib anda ka nõu, kuidas käituda. Oma teenuste eest saab maakler komisjonitasu (tavaliselt 5—3%) osana tehingu suurusest. Maakler võib ka kliendile aktsiate ostmiseks laenu anda, mis läheb hiljem viimasele muidugi maksma teatava summa teenitud tulust. Üldjoontes annab börsimehhanismist ülevaate Joonis 5.

Börsil müüakse ja ostetakse vaid MÄRGITUD AKTSIAID e. börsil registreeritud aktsiaid. Et saada märgitud, peab ettevõte vastama teatud tingimustele: 1) piisavalt suur aktsiate arv ja väärtus, 2) juhtkonna kompetents, 3) ettevõtte kapitali minimaalväärtus, 4) ettevõtte majanduslikku tegevust puudutava informatsiooni avaldamine.

Vahemärkus: üldiselt kehtib börsil nii nagu igal pool mujalgi turumajanduses aususe põhimõte. Teadvalt valede andmete esitamise eest ettevõtte tegevuse kohta tulu teenimise eesmärgil (aktsiate turuhinna tõusu abil) karistatakse parimal juhul börsilt kõrvaldamisega; halvimal juhul võib see lõppeda vanglakaristusega. Märkimine peabki müüdavatele aktsiatele andma teatava kvaliteedigarantii.

Mõned ettevõtted eelistavad kaubelda oma märgitud aktsiatega KOLMANDAL TURUL, so. väljaspool börsi. Näiteks võib mingi finiantsasutus organiseerida suurema aktsiapartii müügi otse investeerijale.

Joonis 5. Börsimehhanismi üldine skeem.



Sel teel hoitakse kokku börsi tehingult maksta tulev summa.

Mida suurem on börs (seal kaubeldavate aktsiate arv ja nende koguväärtus), seda suurem on ka aktsiaturu paindlikkus — võimalus leida sobivat ostjat või müüjat. Teatava ettekujutuse teostatavate tehingute mahust kolmel Põhja-Ameerika börsil annab Tabel 5.

Tabel 5. Tehingute maht New Yorgi, Toronto ja Montreali börsidel, 1986. a. (100 tuh.)

	aktsiate väärtus	aktsiate arv
New York	1 374 350	35 680
Toronto	63 684	4 907
Montreal	15 982	1 095

Ettevõte võib oma aktsiatega kaubelda ka mitmel turul. Sellisel juhul peab ettevõte läbi „arbitraaži" tagama, et aktsiate hind oleks igal börsil enam vähem samasugune. ARBITRAAŽ **tähendabki seda, et ühte ja sama kaupa müüakse ja ostetakse samaaegselt mitmel turul.** Ettevõte võib saada spekulatiivset tulu müües oma aktsiaid börsil, kus nende hind on kõrgem. Suurenenud pakkumise tulemuseks sellel börsil on hinna langus. Samal ajal teisel börsil, kust aktsiad ära võeti, hind peagi tõuseb. Varsti hinnad tasakaalustuvad mõlemal börsil. Sellise võrdsustamise aluseks on SAMASE HINNA PRINTSIIP, **mille kohaselt sama kauba hindade vahe erinevatel turgudel ei tohi ületada ülekande ja transpordi kulusid.**

Ettevõtted, kes ei vasta organiseeritud börsil esitatavatele nõuetele, võivad müüa oma märkimata aktsiad VABATURUL. Vabaturul ei esitata müüdavatele aktsiatele tavalisi märkimistingimusi. Kuid ka siin on põhilistes ärikeskustes omad maaklerid ja vahendajad. Turuinformatsiooni vahendavad investitsioonifirmad. Viimasel ajal on aktsiate vabaturg seoses arvutite kasutamisega muutunud efektiivseks ja tegutseb 24 tundi ööpäevas.

Selles kontekstis on oluline eristada börsimaaklereid ja vahendajaid. Mõlemate funktsioone võib seejuures täita üks ja sama isik. MAAKLER **tegutseb kliendi agendina ostes ja müües aktsiaid kliendi arvel, ilma et tal tekiks mingit omandiõigust neile aktsiatele.** Tema kompensatsiooniks on komisjonitasu. Kui börsil toimub kauplemine maaklerite vahendusel, siis vabaturul on tähtsaimateks agentideks vahendajad. VAHENDAJA **ostab enesele aktsiad müüjalt ning püüab neid siis**

kasuga edasi müüa. Vahendaja tasu kujuneb aktsia ostu- ja müügihinna vahena.

Aktsia OSTUHIND („Bid") **on kõrgeim hind, mida keegi on nõus selle eest maksma.** MÜÜGIHIND („Ask") **on aga vastavalt madalaim hind, millega aktsiat müüakse.** Vahendaja võib ostetud aktsiate müümisega mitte kiirustada. Ta võib tulusama müügimomendi saabumiseni hoida neid isiklikul arvel. Sellised aktsiate „varud" aitavad turgu stabiliseerida, kuna võimaldavad vahendajatel pehmendada börsil tekkida võivat nõudmise-pakkumise tasakaalustamatust.

Põhilisteks börsiinformatsiooni vahendajateks on mitmesugused ajalehed, mis avaldavad nii igapäevaseid kui nädalakokkuvõtteid. Tüüpiline **börsitabel sisaldab järgmisi elemente:** 1) ettevõtte lühendatud nimetus (kood), 2) aktsia kõrgeim ja madalaim hind eelmisel aastal, 3) aastadividendid, 4) eelmise päeva kõrgeim ja madalaim hind, 5) SULGEMISHIND, **mida maksti päeva viimasel tehingul,** 6) kahe viimase päeva sulgemishindade vahe, 7) eelmisel päeval müüdud ja ostetud aktsiate arv.

Võtame näiteks ühe fragmendi tüüpilisest ajalehe börsitabelist ja katsume selle abil selgitada, millist informatsiooni see tabel mingi konkreetse ettevõtte kohta annab (vt. Tabel 6). Selguse mõttes on esinevad mõisted dubleeritud inglise keeles. Erinevates väljaannetes võib tähistus muidugi veidi erineda.

Tabelist 6 saame aktsiaühingu „ERIC" kohta teada järgmist: viimase 53 nädala jooksul on ettevõtte aktsiate hind kõikunud $ 21 7/8 ja 45 vahel, kuigi näiteks 8. aprillil lõppenud nädalal oli kõikumine $ 22 — 22 7/8. Viimane tehing toimus hinnaga $ 22 3/8, mis on $ 3/8 madalam kui eelmise nädala viimase tehingu puhul. Viimasel nädalal müüdi sellel börsil 323 500 „ERIC"-u aktsiat. Oodatav sularahas väljamakstav dividend on sel aastal $ 1.80 ühe aktsia kohta, mis annab ligikaudu 8% aktsiatulu (dividend/turuhind). Aktsiatulu eelmisel aastal oli $ 3.24, üle-eelmisel aastal aga $ 6.70. Aktsia jooksev tulukoefitsient (hind/aktsiatulu) on 6.9 (3.24·6.9= $ 22.36).

Peale ajalehtede esitatakse börsiinformatsiooni ka spetsiaalsel kaabeltelevisiooni kanalil. Samuti võib investeerija kasutada börsianalüütikute abi. Siiski peab märkima, et vaatamata sel teemal kirjutatud paksudele raamatutele ning terve analüütikute ja mänedžeride armee olemasolule, jääb aktsiate turuhinna prognoosimine alati ebatäpseks.

Börs ei ole mitte niivõrd raha tegemise ja rikastumise koht, kuivõrd teenuste osutamise keskus.

9.3.6. Rahvusvaheline finantsturg.

Kui rahvuslikud ressursid osutuvad vajalike projektide finantseerimisel mitteküllaldasteks, võivad ettevõtted (ja ka riik) pöörduda rahvusvahelise finantsturu poole. Selle turu mahust Kanada näitel annab ülevaate Tabel 7.

Tabel 6. Tüüpilise börsitabeli (nädalakokkuvõtte) põhiskeem.

53 nädala ulatus (Range 53 week)		Ettevõte (Company)	Indiv. divid. määr (Indiv. divid. rate)	Nädalalõpp 8. apr. 1990 (Week ended Apr. 8, 1990)			
Kõrgem (High)	Madalam (Low)			Kõrgem (High)	Madalam (Low)	Viimane (Close)	Muutus (Chage)
$	$		$	$	$	$	$
45	21 7/8	ERIC	1.80	22 7/8	22	22 3/8	3/8

Tabel 7. Finantskapitali juurdetõmbamine pikaajaliste laenude näol Kanadas (milj. Kanada $).

Aasta	Valitsused		Ettevõtted		Kokku
	Föderaalsed obligatsioonid	Provintsi ja munitsipaliteedi oblig-d	Obligatsioonid	Eelistus- ja lihtaktsiad	
1976	-2	5 328	2 798	65	8 185
1981	357	5 384	4 255	167	10 163
1982	1 329	5 825	4 409	114	11 677
1983	-494	4 171	1 883	657	6 217
1984	-18	3 562	1 433	274	5 251
1985	1 984	3 128	4 247	298	9 657
1986	2 306	1 624	8 845	540	13 315

Rahvusvaheliselt finantsturult fondide juurdetõmbamise tüüpilisemad põhjused on:
1) kodumaise turu piiratus. Näiteks Kanada turg on „võimeline" korraga vastu võtma ühekordset väärtpaberite väljalaset mitte üle 1 mljr. dollari. Suured projektid aga nõuavad sageli opereerimist suuremate summadega;
2) erinevates valuutades aktivate ja passivate omamine võimaldab vähendada valuutakursside vastastikusest kõikumisest tulenevat riski ettevõtte jaoks;
3) riikide erinevad protsendimäärad võivad muuta mõned riigid teistega võrreldes ahvatlemateks laenupartneriteks. Sellisel moel saadud tulu-

Kogumüük (Sales 100s)	Ind. tulu (Ind. Yld)	12 viimase kuu tulukoefits. (P/E latest 12 mos)	Aktsiatulu Earning per Share			
			Viimane arv. periood (Interim of fiscal period)		Eelviimane arv. periood (Latest fiscal period)	
	%			$		$
3235	8.0	6.9	'89 dets (dec)	3.24	'88 dets (dec)	6.70

efekti kahandab mingil määral valuutakursside kõikumine;
4) suuremad finantsturud (näiteks USA oma) meelitavad välisressursse ligi suurema valikuvõimalusega ja paindlikkusega fondide paigutamisel.

Kuna väärtpaberid ei tunne riigipiire, on kõik mainitud tegurid aidanud kujundada tohutu ülemaailmse laenufondi, mis on saadaval enamuses valuutades ja mille suurust hinnatakse juba üle 1 triljoni $ USA (1986. a.). Laenajaid meelitab see ligi oma ökonoomsuse, käepärasuse ja mugavusega. Rahvusvahelise finantsturu suuremateks keskusteks on tänapäeval kujunenud London, New York ja Toronto, kus igapäevane käive ulatub 180 mljr. $ USA.

9.4. TEHINGUD VÄÄRTPABERITE TURUL.

Kuigi otsesed ostud ja müügid moodustavad kõigist väärtpaberitega finantstehingutest enamuse, omandab üha suuremat tähtsust lai gamma põhimõtteliselt uusi lepinguliike. Kogu finantsturg areneb suunas, mis peab finantseerijatele pakkuma üha rohkem alternatiivseid võimalusi oma eesmärkide taotlemisel.

9.4.1. Võlgu ostmine ja võlgu müük.

VÕLGU OSTES **laenab investeerija osa väärtpaberite osturahast oma börsimaaklerilt** lootuses, et ostetud väärtpaberi turuhind tõuseb. Maakler saab laenamise eest teatud protsendi ja laenu tagatiseks on needsamad ostetud väärtpaberid. Ostetud väärtpaberite turuhinna kõikumisest saadav tulem (positiivne või negatiivne) kuulub võimendamisele — sellist efakti nimetatakse SUURENDATUD MÕJUVÕIMUKS.

Võlgu ostetavate väärtpaberite suhtelise koguse ostus määrab tavaliselt börsi juhtkond. Näiteks 60%-line PIIRNÕUE lubab ostjal laenata kuni 40% ostuhinnast. Kui väärtpaberi turuhind näiteks tõuseb, peab

investeerija juurde maksma, et täita piirnõuet. Erinevatel väärtpaberi liikidel rakendatakse erinevat piirnõuet, kuid keskmiselt on see aktsiate puhul 50%, obligatsioonidel aga madalam.

Eksisteerib ka VÕLGU MÜÜGI võimalus. Kui investeerija arvates aktsia hind varsti langeb, laenab ta oma maaklerilt aktsiaid ja müüb need ruttu edasi. Hiljem, kui hind on langenud, ostab ta need tagasi ja tagastab maaklerile laenatud aktsiad. Taolised tehingud on seotud suure riskiga, kuna pole välistatud ka aktsiate hinna tõus.

9.4.2. Forvardid ja futuurid.

Teatud vara kohese ostmise või müümise asemel võib investeerija reserveerida endale **õiguse sooritada tehing kindlal (hilisemal) ajal ja kindla hinnaga.** Sellist kokkulepet nimetatakse FORVARD-LEPINGUKS e. ettemaksulepinguks. Olles alguse saanud eelkõige põllumajandusest, võivad praegusel ajal forvard-lepingu objektiks olla tarbekaubad, valuuta ja ka teatud väärtpaberid. Lepingu põhiline eesmärk seisneb riski vältimises tulevaste hinnakõikumiste suhtes. Seda ei sega ka lepingu müümine ühelt isikult teisele.

Finantsturu jaoks tervikuna annab forvardite turg kasulikku informatsiooni tulevastest hindadest ja võimaldab niiviisi teatavat planeerimist. Forvard-lepingute kui suhteliselt uue finantsnähtuse tekkimise põhjuseks oligi finantsturgude süvenev ebastabiilsus.

Nagu juba märgitud, võivad forvard-lepingud omakorda moodustada sekundaarse turu. Selline turg annab investeerijatele võimaluse taolistest lepingutest vabaneda ootamata ära tehingu sooritamise tähtaega. Kui **forvard-lepingute ost-müük toimub börsil,** nimetatakse sellist tehingut FUTUUR-LEPINGUKS.

Teine erinevus forvardite ja futuuride vahel seisneb erinevas kokkuvõtete tegemises. Futuuride kohta tehakse börsikokkuvõtted iga päeva lõpus; forvardite kohta saab täpset arvestust pidada vaid lepingutähtaja saabumisel. Siiski — mõlema lepinguliigi puhul võrdub nn. „kaotuste" ja „võitude" kogusumma nulliga.

Põhiliselt on nende lepingute objektiks kujunenud valuutade ja kõikuvate protsendimääradega riigi väärtpaberite ostmine. Esimesed taolised tehingud sooritati USA-s alles 1975. aastal.

9.4.3. Optsioonid.

Optsioonid said alguse 1973. aastal Chicagost. OPTSIOON annab tema valdajale **õiguse osta või müüa teatud lihtaktsiaid või ka muud kapitali kindlaksmääratud hinnaga teatud ajaperioodi jooksul.** Sisuliselt kujutab see endast õigust (teatava aja jooksul) mingit tehingut lõplikult sooritada või sellest loobuda.

Kuigi ka ettevõtetel on õigus lasta välja optsioone oma väärtpaberitele, on selliseid tehinguid hakatud sõlmima eelkõige investeerijate vahel.

Näiteks: investeerija võib osta ostuoptsiooni, mis annab talle õiguse osta mingi ettevõtte aktsiaid aasta jooksul hinnaga $ 10 tükk. Kui nüüd antud aasta jooksul aktsiate hind tõuseb $ 12-le, on optsiooni väärtus selle omanikule $ 2, juhul kui õnnestub see aktsia $ 12-ga ära müüa.

Seega on optsiooni elementideks:

1) **Õigus osta või müüa teatud väärtpabereid.** Esimesi nimetatakse OSTUOPTSIOONIDEKS, teisi MÜÜGIOPTSIOONIDEKS. Optsiooni objektiks olevat väärtpaberit nimetatakse ALUS-VÄÄRTPABERIKS.

2) Kindlaksmääratud **hinda, millega optsioon läheb käiku, nimetatakse** KÄIBEHINNAKS.

3) **Realiseerimistähtaeg on aeg, mille saabudes realiseerimata optsioon kaotab kehtivuse.** Optsioone võib realiseerida kas teatud tähtajal (EUROOPA OPTSIOON) või igal ajal enne tähtaja saabumist (AMEERIKA OPTSIOON). Finantsturul on levinuimaks vormiks ameerika optsioonid.

9.5. UUE FINANTSKAPITALI MÜÜK.

Ettevõte võib müüa uusi väärtpabereid: 1) avaliku pakkumise teel, 2) eraviisilise vahenduse kaudu või 3) pakkudes neid otseselt oma aktsionäridele.

9.5.1. Avalik pakkumine.

AVALIKU PAKKUMISE **puhul võimaldatakse ettevõtte väärtpabereid osta kõigil soovijatel.** Kuigi ettevõte võib müüa oma väärtpabereid ka vahetult, kasutavad nad valdavas enamuses märkimist e. noteerimist. Aktsiate MÄRKIMINE tähendab uute väärtpaberite müüki pakkumist vahendajate kaudu. Tegemist on **tähtajalise börsikohustusega, kus vahendaja kohustub ära ostma kogu väljalaske.** Ostmine toimub kindlaksmääratud hinnaga. Vahendaja muidugi loodab neid investeerijatele edasi müüa juba kõrgema hinnaga.

Vahendaja saab osutatavate teenuste eest MÄRKIMISTASU, mis on aktsiate puhul 3—5%-line hinnaalandus ja 1,5—2,5%-line võlakirjadel. Peale vahendajaile makstava tasu, tuleb ettevõtetel tasuda veel kindlat maksu ja tasu prospekti ettevalmistamise eest.

Märkimist teostavad selleks spetsialiseerunud ettevõtted. Väärtpabereid välja lasta sooviva ettevõtte ja märkimisfirma vahel sõlmitakse KAVATSUSTE PROTOKOLL, milles umbkaudselt kirjeldatakse tehingu objektiks olevaid väärtpabereid, väljalaske suurust jne. Täpne aktsiate müügihind määratakse vahetult enne nende realiseerimist. Vahendaja võtab endale kohustuse koordineerida kogu avaliku pakkumise protseduuri, sh. prospekti jm. juriidiliste dokumentide ettevalmistamist.

Ettevõte, kes soovib välja lasta uusi väärtpabereid on kohustatud publitseerima PROSPEKTI — **brošüüri, mis sisaldab täielikku infor-**

matsiooni ettevõtte enese, väljalastavate väärtpaberite ja üldise turusituatsiooni kohta. Prospekti väga tähtsaks osaks on sõltumatute ekspertide (e. revidentide) arvamus.

Prospekti ettevalmistamise perioodil peab vahendaja läbirääkimisi potentsiaalsete ostjatega. Vajaduse korral võib ta astuda samme spetsiaalse pangagrupi või märkimisfirmade sündikaadi moodustamiseks. Sellise sündikaadi loomise eesmärk on kindlustada väljalaske laialdasem levitamine ja riski vähendamine. Kui väärtpabereid tahetakse müüa ka välismaale, kuulub gruppi kindlasti ka mingi välispank.

Kuna situatsioon finantsturul pidevalt muutub, täpsustatakse lõplikud tingimused, sh. hind prospekti lõplikul valmimisel. Kui selleks ajaks selgub, et turutingimused on ebasoodsad, võivad ettevõte ja märkija mingiks ajaks n.ö. „aja maha võtta".

Lõplikult vormistatakse suhe ettevõtte ja märkija vahel MÄRKIMISLEPINGUGA. Eraldi võidakse lepingusse lisada klausel selle kohta, mis tingimustel on märkijal õigus leping lõpetada. Selline klausel jõustub mingi erakorralise sündmuse puhul — näiteks valitsuse poolt astutavad sammud. Niipea kui ettevõtte direktorite nõukogu on lepingutingimused heaks kiitnud, saadab sündikaat laiali vastavad tõendid. Need jaotatakse riigi põhiliste finantskapitali vahendusorganisatsioonide vahel.

Kogu avaliku pakkumise protseduur võtab aega umbes 3 kuud. Parema ülevaate erinevatest etappidest väärtpaberite avalikul pakkumisel annab

Tabel 8. Vekslite avaliku pakkumise etapid ja ajagraafik.

Nädalad	
1, 2, 3	Ettevõtte ja märkija esialgne kohtumine — kavatsuste protokoll. Ettevõtte, märkija ja jurist koostavad esialgse prospekti.
4, 5	Eksperdid annavad hinnangu prospektile ja ettevõtte finantsaruannetele.
6	Direktorite nõukogu annab hinnangu prospekti ja märkimislepingu kavandile; moodustatakse pangagrupp.
7	Märkija informeerib sündikaati.
8, 9	Luuakse kontaktid finantskapitali vahendusorganisatsioonidega.
10	Ettevõte ja märkija täpsustavad lõplikud tingimused, direktorid kiidavad need heaks, prospekt paljundatakse ja levitatakse, sündikaat avaldab reklaami ajakirjanduses.
11	Väärtpaberite sertifikaadid saadetakse laiali põhilistesse vahendusorganisatsioonidesse.
12	Märkija saadab kinnitatud tšekid ettevõttele, kes laseb väärtpaberid müüki.

Avalik pakkumine pole sageli jõukohane just väiksematele ettevõtetele. Seda tingib esiteks kogu protseduuri ettevalmistamise ja läbiviimise suhteliselt kõrge maksumus ja teiseks ka märkijate eneste ning investeerijate vastuseis. Viimased eelistavad sageli tegelda suuremate ettevõtete regulaarsete väljalasetega. Seetõttu on väikeste ettevõtete võimalused piiratud.

9.5.2. Eraviisiline vahendus.

ERAVIISILIST VAHENDUST kasutavad väiksemad ettevõtted kui alternatiivi avalikule pakkumisele. Sel juhul ostab mingi vahendusorganisatsioon (kas usaldus- või kindlustuskompanii) ettevõttelt kogu väljalaske, tingimustel ja hindadega, milles lepitakse kokku eraviisilistel läbirääkimistel. Vahenduse osatähtsus on tõusnud nii vekslite kui aktsiate osas.

Põhiline eelis võrreldes avaliku pakkumisega seisneb võimaluses teostada kogu tehing ilma registreerimiseta (koos sellest tulenevate kuludega) ja avalikustamiseta. Näiteks pole vaja koostada prospekti, seda asendab MEMORANDUM. Hoitakse kokku nii aega kui raha. Eeliste hulka tuleb arvata ka ettevõtte suurem vabadus lepingutingimuste kindlaksmääramisel.

Siiski toimub ka eraviisiline vahendus finantskapitali vahendusorganisatsioonide kaasabil. Ent nende poolt võetav teenustasu on oluliselt väiksem. Kogu protseduur võib seejuures minimaalselt kesta vaid ühe nädala.

9.5.3. Eelisostuõiguste pakkumine.

Ettevõtte alalistele aktsionäridele võidakse anda õigus ette tellida uute väärtpaberite väljalase spetsiaalsete ettetellimishindadega. Tavaliselt rakendatakse sellist õigust lihtaktsiate väljalaskmisel ning eesmärgiks on tagada aktsionäridele võimalus säilitada oma proportsionaalne omand ettevõttes.

Kuna ettevõte astub tehingusse iseenda omanikega, lihtsustub ka protseduur. Ettevõtte direktorid määravad kindlaks registreerimistähtaja. Selleks tähtajaks registreerunud aktsionärid omandavad ühe ostuõiguse iga aktsia kohta, mille omanikud nad juba on. Teatud kindel ÕIGUSTE arv võimaldab aktsionäril osta ühe aktsia uuest väljalaskest, kusjuures vajalik suhe määratakse kindlaks läbirääkimiste käigus.

Sellisel moel garanteerib ettevõte kogu väljalaske realiseerimise ning hoiab kokku märkimisega seotud kulud. Negatiivseks küljeks on see, et väärtpaberite realiseerimise edukus sõltub ettetellimishinna ning väärtpaberite turuhinna vahekorrast. See tähendab, et aktsionärid realiseerivad oma õiguse vaid sel juhul, kui ettetellimishind osutus madalamaks. Vastasel juhul võivad aktsiad jääda müümata.

9.6. ETTEVÕTETE FONDIDE ALLIKAD.

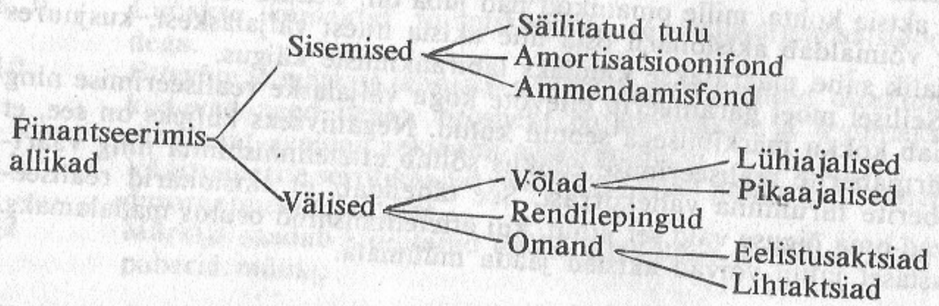
Ühiskonna põhilisteks laenajateks on kõigi tasemete valitsused (alates föderaalsest ja lõpetades kohalikega) ning ettevõtted, suurimateks säästjateks e. laenuandjateks aga majapidamised. Eristatakse vabatahtlikke ning n.ö. sunnitud sääste. Viimase all mõeldakse sääste, mille puhul säästjal enesel puudub valikuvabadus. Näiteks pensionifondidesse ja kindlustuskompaniidesse koonduvad ressursid. Kui aga majapidamiste säästudest ei piisa, tuleb finantskapitali välismaalt sisse vedada.

Ühiskonna majanduslik tasakaal eeldab siiski, et pikema perioodi jooksul ei ületaks kogu defitsiitne finantseerimine säästude kogusummat. Imporditud kapital toob enesega kaasa majandusliku ja poliitilise iseseisvuse vähenemise. Säästude suhtelist osakaalu elanikkonna kogu sissetulekutes iseloomustab Tabel 9. Nagu näeme, erineb säästuprotsent riigiti, olles eriti madal rohkem tarbimisele orienteeritud Põhja-Ameerikas. Uute majanduslike investeeringute suurus on aga otseses sõltuvuses ühiskonna säästudest.

Tabel 9. Säästude osakaal elanikkonna sissetulekutes (1980).

RIIK	SÄÄSTUD (%)
Jaapan	19,5
Prantsusmaa	15,75
Suurbritannia	15,25
SLV	13,5
Kanada	10,5
USA	4,5

Joonis 6. Ettevõtte finantseerimise allikad.



Ettevõtte põhilistest finantseerimisallikatest annab kokkuvõtliku ülevaate Joonis 6. Traditsiooniliselt moodustavad sisemised ressursid (säilitatud tulu, amortisatsioonifond, ammendamisfond) üle poole kogu ettevõtte finantseerimisest.

Neist suurimat osatähtsust omab amortisatsioonifond. Kuid tingituna inflatsioonist, väheneb selle väärtus ja ka osatähtsus pidevalt. Üha rohkem tõuseb väliste finantseerimisallikate osakaal.

SÕNASTIK

SISSEJUHATUS TURUMAJANDUSE ÜLDTEOORIASSE.

CONSUMER SOVEREIGNTY — tarbija ülimuslikkus
COMPETITIVE EQUILIBRIUM — konkurentsi tasakaal
COMMAND ECONOMY — käsumajandus
DEPENDENT VARIABLE — sõltuv muutuja
DIMINISHING — kahanev
DIMINISHING MARGINAL PRODUCT, LAW OF — kahaneva lisatoote (piirprodukti) seadus
DIMINISHING MARGINAL RETURNS, LAW OF — kahaneva lisatulu (piirtulu) seadus
DIMINISHING MARGINAL UTILITY, LAW OF — kahaneva lisakasulikkuse (piirkasulikkuse) seadus
DIMINISHING RETURNS, LAW OF — kahaneva tulu seadus
DISEQUILIBRIUM — tasakaalust väljas
ECONOMICS — majanduse üldteooria
ECONOMIC GOOD — kaup
ECONOMIC MODEL — majandusmudel
ECONOMY — majandus
EFFICIENCY — efektiivsus
ENDOGENOUS VARIABLE — sisene muutuja
EQUILIBRIUM — tasakaal
EXOGENOUS VARIABLE — väline muutuja
FACTOR EARNINGS — teguritulu
(=EARNINGS OF FACTOR OF PRODUCTION)
FACTOR INPUT — teguripanus
FACTOR MARKET — teguriturg e. ressursiturg
(=RESOURCE MARKET)
GENERAL EQUILIBRIUM — üldine tasakaal
HOUSEHOLD — majapidamine
INDEPENDENT VARIABLE — sõltumatu muutuja
INVISIBLE HAND — „nähtamatu käsi“
LAISSEZ-FAIRE — vaba ettevõtlus („laske teha“)
MARGINAL — lisa e. piir
MARGINAL UTILITY — lisa (piir) kasulikkus
MARKET ECONOMY — turumajandus
MARKET FORCES — turujõud

MIXED ECONOMY — segamajandus .
MARKET — turg
MACROECONOMICS — makromajandusteooria (üldmajandusteooria)
MICROECONOMICS — mikromajandusteeoria
OPPORTUNITY COST — loobumiskulud e. alternatiivsed kulud e.
(=ALTERNATIVE COST) majanduslikud kulud
(=ECONOMIC COST)
PRODUCTION POSSIBILITY FRONTIER — võimaliku tootmise piir
(=PRODUCTION POSSIBILITY BOUNDARY)
SCARCITY — puudus, piiratus
SLOPE — (joone) tõus

NÕUDMISE JA PAKKUMISE OLEMUS NING HIND

ARC ELASTICITY — kaareelastsus
COMPLEMENTARY GOODS — täiendavad kaubad
CROSS-ELASTICITY OF DEMAND — nõudmise vastand- e. rist-elastsus
DEMAND — nõudmine
DEMAND CURVE — nõudmise kõver
DEMAND FUNCTION — nõudmise funktsioon
DEMAND SCHEDULE — nõudmise struktuur
ELASTICITY — elastsus
EQUILIBRIUM QUANTITY — tasakaalukogus
EQUILIBRIUM PRICE — tasakaaluhind
INCOME ELASTICITY OF DEMAND — nõudmise tuluelastsus
INELASTICITY — alaelastsus e. väheelastsus
LAW OF DEMAND — nõudmise seadus
LAW OF SUPPLY — pakkumise seadus
PRICE ELASTICITY OF DEMAND — nõudmise hinnaelastsus
PRICE ELASTICITY COEFFICIENT — hinnaelastsuse koefitsient
SHORTAGE — puudujääk e. defitsiit
SUBSTITUTE GOODS — asendatavad kaubad
SUBSTITUTION EFFECT — asendusmõju
SUPPLY — pakkumine
SUPPLY CURVE — pakkumise kõver
SUPPLY FUNCTION — pakkumise funktsioon
SUPPLY SCHEDULE — pakkumise struktuur
SURPLUS — ülejääk

TARBIJA VALIKU TEOORIA

BUDGET LINE — eelarve joon
CARDINAL UTILITY — ühikukasulikkus
CONSUMER BEHAVIOR — tarbija käitumine
CONSUMER CHOICE — tarbija valik
CONSUMER SURPLUS — tarbija lisakasu
EQUIMARGINAL PRINCIPLE — võrdkasulikkuse printsiip
(=LAW OF EQUAL MARGINAL UTILITIES PER MONEY UNIT)
GIFFEN GOOD — Giffeni kaup
INCOME EFFECT — sissetuleku efekt e. tuluefekt
INDIFFERENCE CURVE — samasuse kõver
INDIFFERENCE MAP — samasuskõverate kaart e. kogum
INFERIOR GOOD — inferioorne e. alamkaup
MARGINAL RATE OF SUBSTITUTION — asendatavuse piirsuhe
NORMAL GOOD — tavaline kaup
ODRINAL UTILITY — järjestuse kasulikkus
RATIONAL CHOICE — ratsionaalne valik
TOTAL UTILITY — kogukasulikkus
UTILITY — kasulikkus

ETTEVÕTTE TEGEVUSE EESMÄRK

AMORTIZATION — (mittemateriaalsete varade) amortisatsioon
ANNUAL REPORT — aastaaruanne e. aastaraamat
ASSETS — aktivad, varad, kapital
BASIC ACCOUNTING MODEL — arvestuse põhivalem
BOND — obligatsioon e. kindlustatud veksel
BOOK VALUE OF THE COMPANY — ettevõtte arvestuslik e. raamatupidamisväärtus
CAPITAL COST ALLOWANCE (CCA) — kapitali amortisatsioon
COMPOSITION — kompositsioon
CONSOLIDATED BALANCE SHEET — (ühendatud) bilanss
CORPORATION (COMPANY) — aktsiaühing (korporatsioon, kompanii)
CURRENT ASSETS — ringlusvahendid e. -kapital
CURRENT LIABILITIES — jooksvad e. lühiajalised võlad
COST OF GOODS SOLD — tootmiskulud
DEFERRED CHARGES — edasilükatud kulud
DEPLETION — ammendamine
DEPRECIATION — (põhivahendite) amortisatsioon
Straightline — lineaarne
Declining balance method — kahaneva bilansi meetod

EARNING POWER — tulupotentsiaal
EXPENSE — kulu
FINANCIAL STATEMENTS (REPORTS) — finantsaruanded
FIXED ASSETS — põhivahendid e. -kapital
"GOODWILL" — „ettevõtte (hea) nimi"
GROSS MARGIN — kogukasum
(=GROSS PROFIT)
HOLDING COMPANY — hoiukompanii
INCOME STATEMENT — tulude aruanne
(=STATEMENT OF PROFIT OR LOSS)
INVENTORY — kaubavaru, laoseis
INTANGIBLE ASSETS — mittemateriaalsed varad
LIABILITIES — passiva, võlad, kohustused
LIMITED LIABILITY — piiratud vastutus
LONG-TERM DEBT — pikaajaline veksel
LOSS — kahjum
MISCELLANEOUS ASSETS — segavahendid e. -kapital
NET INCOME — puhastulu e. kasum
(=PROFIT)
NET PROFIT — puhaskasum
NET SALES — puhas müügitulu
NET WORTH — (ettevõtte) puhasväärtus e. omand
NON-OPERATING COSTS/INCOME — lisakulu/lisatulu
NON-PER-PROFIT FIRM — kasumit mitteandev ettevõte
OPERATING COST/INCOME — põhikulu/põhitulu
OVERHEAD — juhtimiskulud, üldkulud
PARTNERSHIP — partnerettevõte
PROFIT — kasum e. puhastulu
(=NET INCOME)
PROFIT PRE-TAXES — maksustatav kasum
RETAINED EARNING — säilitatud tulu e. akumulatsioon
REVENUE — tulu
SHAREHOLDERS EQUITY — aktsionäride omand
SINKING FUND — amortisatsioonifond
SOLE PROPRIETORSHIP — sooloettevõte
STATEMENT OF ASSETS AND LIABILITIES — bilanss
(=STATEMENT OF FINANCIAL POSITION)
STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION — finants-
(=STATEMENT OF CHANGES IN WORKING CAPITAL) muutuste aruanne
STATEMENT OF PROFIT OR LOSS — tulude aruanne
(=INCOME STATEMENT)
STATEMENT OF RETAINED EARNINGS — säilitatud tulude
(=STATEMENT OF EARNED SURPLUS) aruanne
TAXES OF INCOME — tulumaks

TIME VALUE OF MONEY — raha väärtustumine ajas
TOTAL EXPENSES — kogukulud
UNLIMITED LIABILITY — piiramatu vastutus
WORKING CAPITAL — tegevuskapital

KONKURENTSIVÕIMELINE PAKKUMINE

ACCOUNTING COSTS — arvestuslikud kulud
AVERAGE COST — keskmine kulu
AVERAGE FIXED COST — keskmine fikseeritud (e. püsiv-) kulu
AVERAGE VARIABLE COST — keskmine muutuvkulu
BREAK-EVEN POINT — kattepunkt
CAPITAL GOODS — kapitalikaubad
(=PHYSICAL CAPITAL)
CONSTANT RETURNS TO SCALE — püsivate tulude skaala
COST OF CAPITAL FORMULA — kapitali kuluvalem
DISECONOMIES OF SCALE — ebaefektiivsuse skaala e. kahanevate
(=DECREASING RETURNS ON SCALE) tulude skaala
ECONOMIC PROFIT — majanduslik- e. ekstra- e. lisakasum
ECONOMIES OF SCALE — efektiivsuse skaala e. kasvavate tulude
(=INCREASING RETURNS ON SCALE) skaala e. mastaabisäästud
EXPLICIT COST — otsesed kulud
FACTORS OF PRODUCTION — tootmistegurid
FINANCIAL CAPITAL — finantskapital
(=FINANCIAL ASSETS)
FIXED COSTS — fikseeritud kulud e. püsivkulud
IMPLICIT COSTS — kaudsed kulud
LONG-RUN — pikaajaline
MARGINAL COST — piirkulu
MARGINAL PRODUCT — piirprodukt
MARGINAL REVENUE — piirtulu
NORMAL PROFIT — normaalne e. arvestuslik kasum
OPPORTUNITY COSTS — alternatiivkulud, loobumiskulud
PHYSICAL CAPITAL — esemeline kapital
RETURNS TO SCALE — tulude skaala
SHORT-RUN — lühiajaline
SHUT-DOWN POINT — väljumispunkt
SUPERNORMAL PROFIT — ülikasum
TOTAL COSTS — kogukulud
VARIABLE COSTS — muutuvkulud

TÖÖTURG

BACKWARD-BENDING SUPPLY CURVE — tagasikumerduv pakkumise kõver
BARGAINING THEORY OF WAGES — läbirääkimiste palgateooria
COMPENSATING WAGE DIFFERENTIALS — palga erinevuste kompenseerimine
COLLECTIVE BARGAINING — läbirääkimised ametiühingu ja administratsiooni vahel
CRAFT UNION — kutseala ametiühing
DERIVED DEMAND — tuletatud nõudmine
FEATHERBEDDING — kaitstud seisund
HOUSEHOLD THEORY OF LABOR SUPPLY — majapidamiste töö pakkumise teooria
HUMAN CAPITAL — inimkapital
HUMAN RESSOURCES — inimressurss
INDUSTRIAL UNION — haru ametiühing
LABOR — töö
LABOR DEMAND — töö nõudmine
LABOR MARKET — tööturg
LABOR SUPPLY — töö pakkumine
MARGINAL PHYSICAL PRODUCT — täiendav füüsiline toodang (=MARGINAL PRODUCT) e. piirprodukt
MARGINAL PRODUCTIVITY OF LABOR — töö piirtootlikkus
MARGINAL PRODUCTIVITY THEORY OF WAGES — palga piirtootlikkuse teooria
MARGINAL REVENUE PRODUCT OF LABOR — töö piirprodukti tulu (töö piirtulu)
MINIMUM WAGE — miinimumpalk
ON-THE-JOB TRAINING — töökohal kutse õppimine
REAL WAGE — reaalpalk
STANDARD WAGE — tüüppalk
VALUE OF MARGINAL PRODUCT OF LABOR — töö piirprodukti väärtus

TÄIUSLIK KONKURENTS

BARRIERS TO ENTRY — sisenemisbarjäärid
CEILING PRICE — maksimaalne hind
CONGLOMERATE MERGER — konglomeraat-liitumine
CONSTANT -COST INDUSTRY — konstantsete tootmiskuludega haru
COMPETITION — konkurents

DUOPOLY — duopol
DUOPSONY — duopson
ECONOMIC PROFIT — majanduslik kasum
ENTRY AND EXIT PRICE — sisenemis- ja väljumishind
FREEDOM OF ENTRY — sisenemise vabadus
INCREASING-COST INDUSTRY — suurenevate tootmiskuludega haru
MARKET STRUCTURE — turustruktuur
MONOPOLY — monopol
MONOPSONY — monopson
MONOPOLY PROFIT — monopoolne kasum
NONPRICE COMPETITION — hinnaväline konkurents
OLIGOPOLY — oligopol
OLIGOPSONY — oligopson
PERFECT COMPETITION — täiuslik konkurents
SUPERNORMAL PROFIT — ülikasum

MITTETÄIUSLIK KONKURENTS

ANTITRUST POLICY — trustivastane poliitika
BELATERAL MONOPOLY — kahepoolne monopol
CARTEL — kartell
ECONOMIES OF SCALE — mastaabisäästud
HORIZONTAL MERGER — horisontaalne liitumine
IMPERFECT COMPETITON — mittetäiuslik konkurents
IMPERFECT MARKET — mittetäiuslik turg
INDUSTRIAL POLICY — harupoliitika
INDUSTRY — haru, tööstus
MATURE OLIGOPOLY — väljakujunenud oligopol
MERGER — liitumine
MINIMUM EFFICIENT SCALE — minimaalne efektiivne mastaap
MONOPOLISTIC COMPETITION — monopolistlik konkurents
MONOPOLY POWER — monopoolne jõud
NATURAL MONOPOLY — loomulik monopol
N-FIRM CONCENTRATION RATIO — n-firma kontsentratsioonimäär

VÄÄRTPABERITE TURG

AUTHORIZED SHARES — sanktsioneeritud aktsiad
ASKING PRICE — müügihind
BID PRICE — ostuhind

BOND — obligatsioon e. kindlustatud veksel
BOOK VALUE — arvestuslik e. raamatupidamisväärtus
BROKER — (börsi) maakler
CAPITAL MARKET — kapitaliturg
CHARTERED BANK — eesõigustekirjaga varustatud pank e. tšarterpank
COLLATERAL — laenukindlustus
COMMERCIAL PAPERS — (ettevõtete) kommertspaberid
COMMON STOCK — lihtaktsia
(=ORDINARY SHARE)
CREDIT UNION — krediidiühistu
DEALER — vahendaja
DEBENTURE — kindlustamata veksel
DEBT — veksel, võlakiri, võlg, võlakohustus
DEFICIT SPENDING — defitsiitne finantseerimine e. liigkulutamine
DEPOSIT — deposiit e. hoius
DIRECT FINANCING — otsene finantseerimine
EARNING PER SHARE — aktsiatulu
EARNINGS BEFORE INTEREST AND TAXES — tulu enne protsenti ja makse
EQUITY MARKET — omanditurg
EXERCISE PRICE — käibehind
EXPIRATION DATE — realiseerimistähtaeg
EXTERNAL SOURCES OF FUNDS — välised finantseerimisallikad
FACE VALUE — nominaal- e. nimi- e. algväärtus
(=PAR VALUE)
FINANCE COMPANY — finantsettevõte
FINANCIAL INTERMEDIARIES — finantskapitali vahendusorganisatsioonid
FINANCIAL ASSETS — finantskapital
(=FINANCIAL CAPITAL)
„FLOOR" — (börsi) „põrand"
FORWARD (CONTRACT) — forvard-leping
FUTURE (CONTRACT) — futuur-leping
GOING-CONCERNE VALUE — jooksev- e. turuhind
INDIRECT FINANCING — kaudne finantseerimine
INSURANCE COMPANY — kindlustusühing
INTERNAL SOURCES OF FUNDS — sisemised finantseerimisallikad
ISSUED SHARES — väljastatud aktsiad
JUNK-BOND — „rämpsveksel"
LAW OF ONE PRICE — samase hinna seadus
LEVERAGE — suurendatud mõjuvõim
LETTER OF INTENT — kavatsuste protokoll
MARGIN PURCHASE — võlgu (vaheltkasuga) ostmine
MARGIN REQUIREMENT — piirnõue

MATURITY — maksetähtaeg
MONEY MARKET — rahaturg
MORTGAGE — hüpoteek
OPTION — optsioon
CALL OPTION — ostuoptsioon
PUT OPTION — müügioptsioon
OUTSTANDING SHARES — maksmata e. tagasiostmata aktsiad
OWNERSHIP CERTIFICATE — omanikutunnistus e. aktsia
PAR VALUE — nominaalväärtus
(=FACE VALUE)
PENSION FUND — pensionifond
PORTFOLIO — (väärtpaberite) „portfell" e. pakett
PREFERRED SHARE — eelistusaktsia
(=PREFERRED STOCK)
PRIMARY DISTRIBUTION — esmane jaotus
PRINCIPAL — (laenatud või investeeritud) põhi- e. algsumma
PROJECT FINANCING — projekti finantseerimine
PROMISSORY NOTE — võlatäht
PRICE-EARNING RATIO (P/E) — aktsia tulukoefitsient
PUBLIC OFFERING — avalik pakkumine e. märkimine
PRIVATE PLACEMENT — eraviisiline vahendus
PRIVILEGED SUBSCRIPTION — eelistatud ettetellimine
REAL ASSETS — põhikapital e. -varad
"RIGHT" — (eelisostu) „õigus"
SECONDARY TRADING — teisene jaotus
SECURITY — väärtpaber
SHARE — aktsia
(=STOCK)
SHORT SALES — võlgu müük
STOCK YIELD — aktsia kogutulu
STRIKING PRICE — löövhind
SURPLUS SPENDING — säästmine e. liigfinantseerimine
SUBSCRIPTION PRICE — ettetellimishind
TREASURY BILL — riigikassa (lühiajaline) võlatäht
TRUST COMPANY — usaldusühing
TRUST DEED — usaldusleping
UNDERLAYING SECURITY — alus-väärtpaber
UNDERWRITING AGREEMENT — märkimisleping
VENTURE CAPITAL — riskikapital
YIELD — (laenaja) tulu

KASUTATUD KIRJANDUS.

Raamatu struktuurile ja esituslaadile avaldasid suuremat mõju järgmised teosed:

1. Bannock, G., Baxter, R., Rees, R. The Penguin Dictionary of Economics. Harmondsworth: Penguin Books Ltd, 1985
2. Begg, D., Fischer, S., Dornbusch, R. Economics. London: McGraw-Hill, 1987
3. Blomqvist, Å., Wonnacott, P., Wonnacott, R. Economics. University of Western Ontario, McGraw-Hill, 2nd Canadian ed, 1987
4. Eklund, K. Vår Ekonomi. Stockholm, 1987
5. Hale, R., Taylor, J. Macroeconomics. Theory, Performance and Policy. New York etc: W. W. Norton & Co, 1986
6. Korpela, A. Taloudemme. Rakenne ja toiminta. Jyväskylä: K. J. Gummerus Oy, 5 painos, 1983
7. Lusztig, P., Schwab, B. Managerial Finance in Canadian Setting. Butterworths: A Division of Reed Inc, 1988
8. Main, R., Baird, Ch. Elements of Microeconomics. St Paul etc: West Publ. Co, 2nd ed, 1981
9. Mansfield, E. Microeconomics. Theory and Applications. New York, London: W. W. Norton & Co, 5th ed, 1985
10. Moffat, D. Economics Dictionary. New York: Elsevier, 1976
11. Pekkarinen, J., Sutela, P. Kansantaloustiede 2. Helsinki: Werner Söderström Oy, 1981
12. Samuelson, P. Economics. Massachusetts University, McGraw-Hill, 8th ed, 1970
13. Samuelson, P., Nordhaus, W. Economics. New York etc: McGraw-Hill, 12th ed, 1985
14. Solmon, L. Economics. Los Angeles: University of California, 1976
15. Thompson, A. Macroeconomics. Massachusetts: Addison Wesley Publishing Co, 1988
16. Varian, H. Intermediate Microeconomics. A Modern Approach. New York, London: W. W. Norton & Co, 1987

TAGASISAATE LEHT

Teie vanus: . . . . . , haridus: . . . . . .
amet: . . . . . .

1. Milliste ootustega (miks) ostsite selle raamatu?

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

2. Kas Teie ootused täitusid?

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

3. Teiepoolsed ettepanekud?

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

. . . . . .

NB! Raamatut on võimalik osta ka ülekandega juhul, kui tellimus on viis või enam eksemplari. Summa palume tasuda Tartu Ülikooli Arendus- ja Teenindusfirma „ERIC" arvele Tartu Elamu- ja Sotspanka (kood 781125), a/a 340404. Arve koopia koos oma aadressiga saatke firmale „ERIC".

Meie aadress on: 202400
Tartu 1., Ülikooli 18, Arendus- ja Teenindusfirma „ERIC".

Raamat sisaldab turumajanduse üldteooria mikromajanduse osa. Siin kirjeldatakse tarbija ja ettevõtte käitumist turumajanduses ning antakse erinevate turustruktuuride ülevaade. Eraldi peatükk on väärtpaberite turust (sh. börs). Lõppu on lisatud inglise-eesti sõnastik, mis sisaldab peaaegu 400 enamlevinud sõna.

Raamat katab üht olulisimat tühimikku eestikeelses majandusalases kirjanduses — annab ülevaate turumajanduse põhiprintsiipidest.

Soovitame raamatut eelkõige ettevõtlusest huvitatud inimestele ja üliõpilastele. Samal ajal on ta mõeldud ka kõigile teistele majandusest huvitatud inimestele.